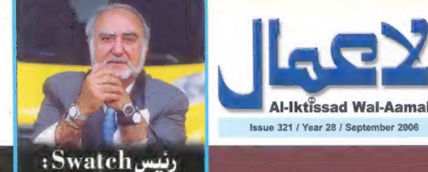
الاقتصاد والاعمال

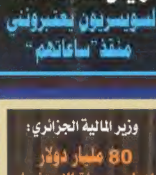
Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

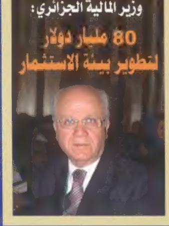
Issue 321 / Year 28 / September 2006

أيلول / سبتمبر 2006 / السنة الثامنة والعشرون / العدد 321





امتحان ما بعد العدوان









ISSN 1991-2404 09

9 771991 240003


IWC
MON 25
SCHAFFHAUSEN
SWISS
MADE

A name handed down by a legendary pilot, a storyteller and an adventurer: Saint Exupéry.

"Me too!"

Pilot's Watch Chrono-Automatic Edition Antoine de Saint Exupéry. Ref. 3717: In 1975, Asteroid 2578 was named after him. In 2000, Lyon Airport also took his name. And today an IWC. That is, 1931 examples of a strictly limited edition. Now this number wasn't plucked out of thin air – it was in fact the year in which Saint Exupéry's novel "Vol de nuit", or "Night Flight", was published – a tale of a pilot's struggle against a tight schedule. IWC has chosen 2006, the 75th anniversary year of the bestseller's publication, to dedicate a watch to this passionate aviator that is as unique as the man himself.

On 31 July 1944, Major Antoine de Saint Exupéry climbed aboard his Lightning P38 on Corsica and took off on a reconnaissance flight. He never returned. An air of mystery has surrounded this airman-author ever since, for the man's life was as exciting as his stories. Likewise the story of the IWC Pilot's Watch is bound up in the world of aviation. The Schaffhausen manufacture developed its first "Special Watch for Pilots" in 1936, followed in 1940 by the Big Pilot's Watch S.C. – designed and built according to the requirements of military aviation.

Antoine de Saint Exupéry

But the origins of IWC itself go back much further. In 1868 the American watchmaker Florentine Ariosto Jones set up his International Watch Company in north-eastern Switzerland. IWC engineers have since created a wealth of memorable timepieces, including the Portuguese collection, the Ingenieur line, the Pilot's Watches family and the Da Vinci and Aquatimer series. In 1903 the manufacture's philosophy was expressed in a motto: "Probus Scafusia", translated as "Good, solid craftsmanship from Schaffhausen". Judging by the flow of technical refinements and innovations coming from IWC in all 138 years of its history, it has been more than fulfilled.

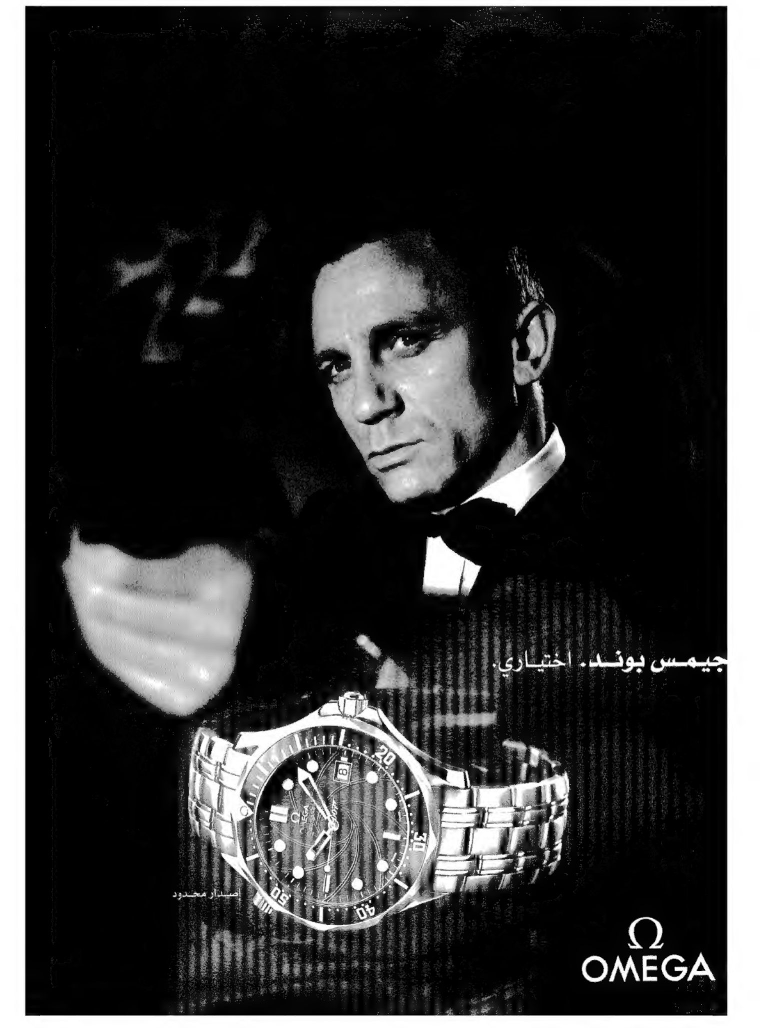
Three letters for a remarkable man of letters. IWC has sought to encapsulate the complexity of Saint Exupéry in a richly desirable special edition. With 1630 examples in stainless steel, 250 in 18-carat rose gold, and 50 in 18-carat white gold. A single platinum piece will not be for sale. We are sure that "Saint Ex" would have delighted in them all, with his portrait engraved on the rear and the initial "A" inscribed in the hour display. But there is still more to discover: a tobacco-coloured dial with inner dials in argenté, and a 42 mm case with sapphire glass secured against displacement through air pressure loss. Something "Saint Ex" would surely have tested himself – and then written about the experience. **IWC. Engineered for men.**

Engraved case back.



Limited edition of 1630 watches I Mechanical chronograph movement I Self-winding I Soft-iron inner case for protection against magnetic fields (figure) I Antireflective sapphire glass, secured in case of sudden drops in pressure I Water-resistant to 60 m I Stainless steel




جيمس بوند. اختياري.
إصدار محدود
OMEGA

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
- AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 6

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

حرصت **الاقتصاد والأعمال** على طباعة عددها السابق في الخارج (دبي) لضمان صدوره وتوزيعه على قرائها وزبائنها في جميع الأسواق العربية والدولية. علماً أنه كان في الإمكان طباعته في بيروت حتى في ظل الحرب التي كانت قائمة. إلا أنه من قبيل الحرص لجأنا إلى الإجراء المذكور. وقد عادت **الاقتصاد والأعمال** إلى الصدور من بيروت كالعادة مؤكدة من جهة حرصها الشديد على ضمان صدورها ووصولها إلى أسواقها وقرائها، وعلى قدرتها على التكيف السريع مع شتى الأحوال والتطورات من جهة أخرى.

ولـ**الاقتصاد والأعمال** تجارب سابقة كثيرة مع الحرب في لبنان. ففي كل مرة كان يتعرض لبنان لحوادث دامية تؤدي إلى إقفال مطار بيروت الدولي، كانت **الاقتصاد والأعمال** تتابع صدورها من الخارج يساعدها على ذلك مكاتبها القائمة في معظم البلدان العربية وبعض البلدان الأوروبية.

وما ينطبق على **الاقتصاد والأعمال** ينطبق على المطبوعات الشقيقة وهي: "الحسناء"، "الميدل إيست ترافل" و"الدفاعية".

هذا على صعيد المطبوعات والنشر والصدور. أما على صعيد المؤتمرات التي تنظمها مجموعة **الاقتصاد والأعمال**، فإن برنامجها حافل بالأحداث الذي يبدأ في فترة ما بعد الصيف بـ"ملتقى القاهرة للاستثمار" الذي يعقد في 10 و 11 ديسمبر المقبل. ويستمر البرنامج خلال العام المقبل بمؤتمرات قطرية تشمل كلاً من: أبو ظبي، قطر، الرياض، بيروت، السودان... الخ... كما يشمل برنامج المؤتمرات قطاعات النفط والغاز والسياحة والاتصالات والإنترنت والتأمين.

أخيراً، إن **الاقتصاد والأعمال** وبما اكتسبته من خبرات ومناعة منذ تأسيسها قبل 28 عاماً، قادرة ليس على التكيف وعلى متابعة نشاطاتها المختلفة في شتى الظروف وحسب بل وعلى النمو والتطور.

الاقتصاد والأعمال

العدد 321

اقتصاد وأعمال

10 ملايين مكتتب في "إعمار المدينة الإقتصادية"

"du" الاماراتية تتأهب للمنافسة

رئيس "ليو برنيت": مستقبل واعد للإعلان في المنطقة

32 لبنان: الدولة أولاً

36 إمتحان ما بعد العدوان

مقابلة

76 الرئيس التنفيذي لبنك المشرق: 2006 عام العودة إلى الواقعية

80 رئيس شركة نفط الكويت: زيادة مشاركة القطاع الخاص في مشاريع الشركة

اقتصاد عربي

82 وزير المالية الجزائري: 80 مليار دولار لتطوير بيئة الاستثمار

84 وزير النفط العراقي: قانون جديد للاستثمار النفطي

86 سارة أكبر: "كويت أنرجي" نموذج لنجاح القطاع الخاص في مجال النفط

88 نائب رئيس "رساميل للهيكلة المالية": تطوير صناعة "التوريق" الإسلامية

90 نائب رئيس "نور للاستثمار المالي": مرحلة التوسع الخارجي

92 صندوق التنمية الصناعية السعودي: دور داعم لنمو القطاع

94 مصانع رغدان للدهانات: التميُّز بالجودة

96 رئيس اتحاد الغرف المصرية: تحديث التجارة الداخلية وتعزيز القدرة التنافسية

98 "فورة" صناديق استثمار في السوق المصرية

100 رئيس مجموعة الفاضل: سورية مرشحة لاستقطاب المزيد من الاستثمارات



84

شركات

102 رئيس "ايكويت": البتروكيميائيات الكويتية على مشارف "الفورة"

104 ميشال صعب: "بي دبليو سي لوجيستيكس" تطلق خدمة الشحن السريع



ملف خاص

127 صناعة الساعات

عقار

154 رئيس "أمنيات": لا نعتمد على "الفورة" ونؤمن بالتوسع التدريجي

تأمين

155 مدير المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار: لزيادة رأس المال إلى 1,2 مليار دولار

نفط

162 سعر النفط بين العرض والطلب وسلبياته المؤثرة في السوق الآجلة

164 تكرير النفط يتحوّل من الغرب إلى العالم العربي

سياحة

168 كردستان العراق: الوجهة الواعدة للسياحة والاستثمار

اقتصاد جديد

172 مدير عام "أوكي": المستقبل للورق حتى إشعار آخر

174 "موتورولا": هواتف أنيقة وذكية

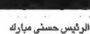


96


JAEGER-LECOULTRE







الرئيس حسني مبارك



د. أحمد نظيف

الوزير محمود محي الدين

الرئيس مبارك يرعى ملتقى القاهرة للاستثمار

فورة استثمارية في السوق المصرية

تعيش السوق المصرية منذ مطلع العام الجاري زخماً استثمارياً تتبدى ملامحه في تلك الصفقات من الوزن الثقيل التي أبرمتها حكومة د.أحمد نظيف مع كبريات الشركات الإقليمية. كما تشهد هذه السوق تدفّقات رأسمالية من مصادر عدة متوجهة نحو قطاعات متنوّعة.

على هذه الخلفية تنظّم مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع وزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة في مصر "ملتقى القاهرة للاستثمار" الذي ينعقد في القاهرة (فندق سميراميس إنتركونتيننتال) يومي 10 و11 ديسمبر 2006.

ويأتي انعقاد "ملتقى القاهرة للاستثمار" في وقت تشهد مصر اهتماماً كبيراً من قبل رجال الأعمال والمستثمرين نظراً إلى الفرص الكثيرة والمتنوّعة، حيث شهد العام 2005 تدفّقات استثمارية إليها تجاوزت الـ4 مليارات دولار. ويقابل ذلك اهتمام رسمي مصري باستقطاب المستثمرين، وأكبر دليل على ذلك هو انعقاد هذا الملتقى برعاية الرئيس محمد حسني مبارك وبمشاركة رئيس مجلس الوزراء د.أحمد نظيف وعدد من الوزراء المعنيين.

ويكتسب الملتقى أهميته في ظل سياسات تشجيع الاستثمار التي اعتمدتها الحكومة المصرية والتي بدأت تؤتي ثمارها، فعلى مدى الأعوام الماضية، تمّ بذل جهود مكثّفة من أجل تشجيع الاستثمار رافقتها إجراءات إدارية ومالية وتشريعية نجحت، وإلى حدٍّ بعيد، في خلق صورة مغايرة وإيجابية عن مناخ الاستثمار تعززت بفعل تقارير عدة إيجابية صدرت إبّان هذه الفترة عن مؤسسات دولية.

وانطلاقاً من ذلك، سيشهد الملتقى مشاركة عربية واسعة وخصوصاً خليجية، إضافة إلى المشاركة الأجنبية، الأمر الذي سيتيح للمستثمرين إبداء ملاحظاتهم واستيضاحاتهم أمام المسؤولين المهتمين بدورهم للاستماع إلى وجهات نظر المستثمرين وبخاصة منهم الذين باتت لديهم تجاربهم الاستثمارية المتنوّعة في مصر.

المشهد الاستثماري

وكان المشهد الاستثماري حفل خلال هذا العام بصفقات كبيرة بينها شركة إعمار الإماراتية التي حصلت على صفقة أراضي الهضبة العليا في منطقة المقطم لتقيم عليها مدينة سكنية وأخرى ترفيهية بتكلفة تتجاوز المليارى دولار؛ كما حصلت الشركة نفسها قبل أيام ومع شريك محلي على صفقة تنمية منطقة "سيدي عبدالرحمن" في الساحل الشمالي الغربي مقابل 1,1 مليار جنيه لإقامة منتجع (مراسي مصر). أما صفقة العصر، إذا جازت التسمية، فكانت شبكة "المحمول" Mobile الثالثة التي حصل عليها تحالف "اتصالات" الإماراتية بقيمة 16,7 مليار جنيه (نحو 3 مليارات دولار).

والملاحظ أنّ التدفّقات الاستثمارية الأجنبية تركّز على 3 قطاعات رئيسية هي: قطاعات العقار والاتصالات والمصارف، بالإضافة إلى شراء بعض الشركات الجيدة المطروحة للبيع في إطار برنامج الخصخصة ومنها على سبيل المثال شركات الأسمدة والإسمنت والبتروكيميائيات.

ففي ما يتعلّق بالقطاع المصرفي دخلت بنوك أوروبية وعربية كبرى عبر عمليات دمج واستحواذ واسعة النطاق أو عبر عمليات توسيع لنشاط الفروع التي كانت قائمة لها بالفعل في السوق لتتحوّل هذه الفروع إلى بنوك ضمن اللاعبين الكبار في مصر، وتشمل قائمة هذه البنوك: "باركليز" وHSBC البريطانيان، و"سوسيته جنرال" و"كريديه أجريكول" و"كاليون" و"باري با" الفرنسية، ثم "بيريوس" اليوناني. وعلى صعيد البنوك العربية تضمّ القائمة "أبوظبي الوطني" و"المشرق" و"الاتحاد الإماراتي" – اشترى مؤخراً بنك الإسكندرية التجاري البحري – والبنك الأهلي المتحد في البحرين الذي استحوذ مؤخراً على بنك الدلتا الدولي؛ بينما تتنافس حالياً على صفقة شراء بنك الإسكندرية 6 مؤسسات مالية وعربية ودولية كبرى.

وحسب تقارير رسمية صادرة عن الحكومة المصرية – تحديداً وزارة الاستثمار – فإنّ حجم تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر التي دخلت البلاد بين الفترة من يوليو 2005 إلى يوليو 2006 تجاوزت الـ4 مليارات دولار، كان نصيب الرساميل العربية منها نحو 58 في المئة وذلك من دون احتساب المبلغ المدفوع في رخصة المحمول الثالثة والذي يتجاوز 2,9 مليار دولار، منها 66 في المئة حصة "اتصالات الإمارات" وحدها، بينما بقية المبلغ لا يعد استثماراً أجنبياً حيث يتوزّع على استثمارات محلية بنسبة 20 في المئة لهيئة البريد و10 في المئة للبنك الأهلي المصري و4 في المئة للبنك التجاري الدولي.


Sony Ericsson
P990i الجديد
هاتفي
يمنحني عطلة نهاية أسبوع مريحة.
Sony Ericsson
Messages
Inbox 4
Matthieu Cave
RE: Sales info
Alex Wulf
Monday's presentation
Alex Wulf
RE: Monday's presentation
Gilles Dale
مع P990i الجديد يمكنك تأدية أعمالك أينما شئت وبذلك تحظى بمزيد من الوقت للاستمتاع بحياتك الخاصة. يأتي مزودا بنظام بريد موجه | واي فاي | ماسحة ضوئية لبطاقات الأعمال.
P990i الجديد. الهاتف الأذكى للحياة العملية.
sonyericsson.com/P990i

السعودية تعيد بناء 10 قرى لبنانية



الملك عبدالله بن عبد العزيز

أبدت المملكة العربية السعودية استعدادها لإعادة بناء 10 قرى في منطقة الجنوب اللبناني من تلك التي دمرها العدوان الإسرائيلي.

أعلن ذلك رئيس مجلس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة، مشيراً في الوقت نفسه إلى استعداد المملكة تزويد لبنان بالمنازل الجاهزة، إلى جانب كل من الإمارات العربية المتحدة ومصر، لكي تستخدم في ايواء اصحاب المنازل المدمرة الى حين انتهاء عمليات اعادة البناء.

وكانت المملكة بادرت منذ الأسبوع الأول لبدء العدوان إلى تقديم مساعدات مالية إلى لبنان، تمثلت بمليار دولار كوديعة في مصرف لبنان، وبـ 500 مليون دولار كمساعدة عاجلة.

كما بادرت المملكة إلى تقديم كميات كبيرة من مواد الإغاثة تمّ إرسالها تباعاً إلى لبنان إبان العدوان ولم تتوقف لتاريخه، وهي تتضمن مواداً غذائية وأدوية ومستلزمات طبية وغيرها. وكان آخر هذه المساعدات قافلة ضمت 40 شاحنة تحمل أكثر من 800 طن من المواد الغذائية والطبية، وهذه القافلة هي الثالثة منذ بدء العدوان، إذ سبقها قافلة من 30 شاحنة حملت أيضاً مواداً ساعدت على صمود اللبنانيين أثناء العدوان.

وإلى ذلك، نظّم التلفزيون السعودي حملة تبرعات شعبية دعماً للبنان، جمع خلالها نحو 30 مليون دولار.

سوق دمشق للأوراق المالية مطلع العام المقبل



راتب الشلاح

مع حلول العام 2007، تدخل سورية عصر أسواق المال من خلال إقامة سوق دمشق للأوراق المالية. ويدرس مجلس الوزراء حالياً مشروع قانون إحداث السوق والذي درس في اللجنة الاقتصادية. وفي الإجراءات العملية، يوضح معاون وزير الاقتصاد والتجارة وعضو هيئة الإشراف على سوق الأوراق المالية غسان حبش انه تمّ وضع النظام الداخلي للسوق، ونظام اعتماد منسقي الحسابات لدى الجهات الخاضعة لرقابة هيئة الأوراق والأسواق المالية، بما في ذلك نظام الترخيص لشركات الخدمات والوساطة المالية ونظام الإفصاح، ونظام إصدار وطرح الأوراق المالية، ونظام قواعد السلوك المهني، ونظام التحكيم وفض المنازعات في السوق المزمع إقامتها.

في المقابل، يؤكد رئيس اتحاد غرف التجارة السورية د. راتب الشلاح أن سوق الأوراق المالية يمكن أن تكون القاطرة الرئيسية التي تجرّ وراءها الاستثمارات التي باتت البلاد بحاجة لها، خصوصاً لجهة خلق مشاريع إنتاجية وتنموية، ويشير الشلاح إلى أن نحو 60 في المئة من مدخرات المواطنين مكتنزة إما في منازلهم أو على شكل مجوهرات، وهذه ظاهرة غير صحية.

البنك العربي يدرج أسهمه في سوقي دبي وأبو ظبي

عبد الحميد شومان

قرر مجلس إدارة البنك العربي إدراج أسهم البنك في سوقي دبي وأبوظبي للأوراق المالية. ويقول رئيس مجلس الإدارة عبد الحميد شومان أن هذه العملية تأتي في إطار استراتيجية البنك للتوسع والانتشار في الأسواق العربية، ولتعزيز تواجده الإقليمي والدولي.

ويوضح أن سهم البنك العربي كأول سهم أدرج للتداول في بورصة عمان للعام 1978 يُعد سهماً قيادياً، ويلقى إقبالاً كبيراً من المتعاملين على المستويات الفردية والمؤسسية، مشيراً إلى أن إتاحة أسهم البنك العربي للتداول في سوقي دبي وأبوظبي للأوراق المالية يعد خطوة حيوية لإتاحة أسهم البنك للمستثمرين في سوقين هما من أكبر البورصات العربية.


GL-Class

"العبدلي" و"تبريد القابضة": شراكة بـ 113 مليون دولار



من اليمين: جمال عيتاني مصافحاً داني صافي

قامت شركة العبدلي للاستثمار والتطوير وشركة تبريد القابضة الإماراتية بتأسيس الشركة الأردنية للطاقة المركزية برأس مال 113 مليون دولار لتطوير محطة الطاقة المركزية لمشروع العبدلي. ووقّع عقد الشراكة عن الجانبين كل من الرئيس التنفيذي لشركة العبدلي للاستثمار والتطوير جمال عيتاني والرئيس التنفيذي للشركة الوطنية للتبريد المركزي "تبريد" داني صافي.

وسيرأس الشيخ بهاء رفيق الحريري مجلس إدارة الشركة الجديدة، في حين سيشغل داني صافي منصب نائب رئيس مجلس الإدارة. وستخصص الشركة 80 مليون دينار أردني لتطوير محطة الطاقة المركزية لمشروع العبدلي. وتُعدّ "تبريد" رائدة في قطاع أنظمة الطاقة المركزية، حيث ستدخل إلى أسواق الأردن والمشرق العربي من خلال مركزها الرئيسي في العاصمة الأردنية عمّان الذي سيكون نقطة انطلاق للتوسع في المنطقة.

وفي هذا السياق، يشير عيتاني إلى أنّ "هذه الشراكة تؤسّس لمفهوم حديث للتطوير المدني عبر استخدام تكنولوجيا تحافظ على البيئة، وكذلك تخدم ليس فقط المستهلك، بل توفّر أيضاً على المستثمرين كلفة التطوير".

من جهته، يعتبر صافي أنّ هذه الشراكة تفتح أسواق المشرق العربي أمام "تبريد" وهي بوابة للوصول إلى أهم شركات التطوير العقاري في الأردن، مضيفاً أنه "من الطبيعي أن ينصبّ تركيزنا على الأسواق الواعدة القريبة إلينا جغرافياً، التي ستستفيد بالتالي من خبرتنا في قطاع تقنيات طاقة المناطق".

وتتمتّع أنظمة الطاقة المركزية التي توفّرها الشركة بعدد من المزايا على صعيد الجودة والعوائد الاقتصادية. وتساهم أيضاً في تحسين نمط الحياة في المجتمعات، فهي تراعي مختلف الجوانب البيئية من ناحية الشكل والتصميم، بما يضمن مستويات راحة أكثر ودقة تحكّم أفضل. ومع اعتماد مشروع "العبدلي" أنظمة الطاقة المركزية، فإنّ السكان وأصحاب العقارات سوف يستفيدون من ترشيد النفقات واستهلاك الطاقة من خلال تخفيض السعر الأساسي للأجهزة والتوزيع الداخلي للطاقة ونفقات الصيانة السنوية ومعدل استهلاك الطاقة، بدون احتساب أسعار المكيّفات. وستعمل شركة العبدلي للاستثمار والتطوير أيضاً على مدّ المشروع لاحقاً بأنابيب غاز للاستخدام المنزلي والمرافق العامة.

"جلوبل" يشتري 30% من بنك القدس ويعزز محفظته العقارية في عُمان

سمير عبد المحسن الفريللي

يعتزم "بيت الاستثمار العالمي" (جلوبل) شراء 30 في المئة من رأس مال بنك القدس الفلسطيني، الذي يعتزم بدوره مضاعفة رأس ماله إلى 50 مليون دولار. وتعادل الحصة التي ينوي شراءها 15 مليون سهم.

وكان بنك القدس أعلن عزمه مضاعفة رأس ماله من 25 إلى 50 مليون دولار موزّعة على 50 مليون سهم، خُصص 15 مليوناً منها لـ "جلوبل" كشريك ستراتيجي، فيما طُرحت الأسهم الباقية (10 ملايين سهم) لاكتتاب خاص لمساهمي المصرف بسعر دولار واحد للسهم.

ومن جهة أخرى، أعلن "جلوبل" بصفته مدير "صندوق العقار الخليجي" عن قيام الصندوق بثالث استثماراته في سلطنة عُمان وذلك بتملك قطعة أرض في العاصمة مسقط، كجزء من سلسلة استثمارات عقارية للصندوق في المنطقة.

ويقول نائب الرئيس التنفيذي في "جلوبل" سمير عبد المحسن الفريللي: "إنّ هذا الاستثمار يأتي ضمن شراكة مع مستشار الصندوق شركة الأرجان العالمية العقارية، وتبلغ القيمة الإجمالية لهذا الاستثمار 10,9 ملايين دولار، حصة الصندوق منها 1,5 مليون دولار من القيمة الإجمالية".

"الأردنية - الكويتية القابضة" تبني مصنعاً للإسمنت في الأردن



ريم بدران

عزمت الشركة الأردنية–الكويتية القابضة على بناء مصنع للإسمنت في الأردن، بكلفة 250 مليون دولار. وصرّحت المديرة التنفيذية للشركة ريم بدران أن المشروع سينفذ بالتعاون مع شريك ستراتيجي أوروبي.

وتقوم الشركة حالياً بدراسة الجدوى الاقتصادية لمشاريع استثمارية جديدة، بعد أن أعدت دراسات جدوى لأكثر من 30 فرصة استثمارية في قطاعات مختلفة وتبين أن 11 فرصة منها ذات جدوى اقتصادية وتشكل أولوية للشركة وللاقتصاد الأردني. كما شاركت في مناقصات عدة، من بينها مشروع تطوير مطار الملكة علياء الدولي، الذي يقع على بعد 40 كلم جنوبي عمّان. ومن بين المشاريع التي ستدخلها الشركة، مشروع مياه الديسي، الذي تصل كلفته إلى نحو 800 مليون دولار.







HSBC
أمانة
حلول مالية إسلامية

الترخيص لشركة "جدوى للاستثمار" في السعودية

وافق مجلس هيئة السوق المالية في السعودية على الترخيص لشركة جدوى للاستثمار بممارسة نشاط التعامل بصفة أصيل ووكيل، والتعهد بالتغطية والإدارة والترتيب وتقديم المشورة والحفظ في الأوراق المالية. وتعمل شركة "جدوى للاستثمار" وفق مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.

ويقول رئيس مجلس إدارة "جدوى للاستثمار" الأمير فيصل بن سلمان: "أسست "جدوى للاستثمار" من قبل مجموعة من كبار رجال الأعمال السعوديين البارزين برأس مال مصرح به قدره 500 مليون ريال ما يمكن الشركة من الدخول إلى السوق بشكل قوي. وقد نجحت الشركة في استقطاب مجموعة من كبار الموظفين الذين يتمتعون بخبرات عالية ما يضمن تحقيق أهدافها الطموحة، حيث نؤمن أن هذا النوع من النشاط يعتمد بشكل أساسي على كفاءة العنصر البشري".

أما الرئيس التنفيذي للشركة أحمد بن عقيل الخطيب فأعلن أن


الأمير فيصل بن سلمان

شركة جدوى للاستثمار تهدف إلى أن تكون شركة رائدة في مجال الخدمات الاستثمارية الإسلامية من خلال تطوير وطرح منتجات استثمارية وتمويلية مبتكرة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ومصممة خصيصاً لتلبي احتياجات عملائها من شريحة الأفراد والشركات والمؤسسات، مؤكداً الالتزام بتوفير خدمات ذات جودة عالية من خلال أحدث التقنيات وأكفأ العناصر البشرية ما يحقق الرضا الكامل للعملاء". وأشار الى أن الشركة ستلعب دوراً فاعلاً في توفير الوظائف للشباب السعودي والاستثمار في تدريبهم بهدف بناء قاعدة قوية من الخبرات المحلية في أكثر مجالات الصناعة المالية تقدماً وتعقيداً".

بمشاركة "العربي الوطني" و"مملكة التقسيط" شركة سعودية للتمويل الإسكاني

وقّع البنك العربي الوطني مذكرة تفاهم مع شركة مملكة التقسيط، لتأسيس شركة تمويل إسكاني برأس مال ملياري ريال سعودي، وذلك بمشاركة شركة دار الأركان، ومؤسسة التمويل الدولية التابعة للبنك الدولي.

وقع مذكرة التفاهم، نيابة عن البنك العربي الوطني، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للبنك د. روبرت عيد، وعن شركة مملكة التقسيط رئيس مجلس الإدارة يوسف الشلاش. وحضر التوقيع مسؤول الإستثمار الإقليمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا في مؤسسة التمويل الدولية وليد بن عبدالرحمن المرشد ومدير عام شركة دار الأركان المهندس سعود القصير.

ووصف الشلاش الشركة التي تمّ تأسيسها بأنها "الأكبر من نوعها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا" وقال "سيكون لها أثر كبير في تعزيز قدرات مملكة التقسيط التمويلية، بما ينعكس إيجاباً على فرص نجاحها في سوق التمويل الإسكاني في المملكة العربية السعودية.

من جانبه، أكد د. روبرت عيد أن توقيع مذكرة التفاهم، يأتي ضمن توجهات البنك في تطوير التمويل الإسكاني كقطاع ستراتيجي من ناحية، وتقديم حلول مالية متوافقة مع مبادئ وأحكام الشريعة



خلال التوقيع

الإسلامية.

وقال المرشد "إن مشاركة مؤسسة التمويل الدولية تأتي ضمن ستراتيجيتها الهادفة إلى تطوير التمويل الإسكاني في الأسواق للمساهمة في معالجة القضايا الإسكانية".

يذكر أن شركة مملكة التقسيط وقعت في يناير الماضي، في العاصمة الهندية نيودلهي، اتفاقية شراكة مع مؤسسة التمويل الدولية وبنك HDFC الهندي، للتعاون في تأسيس شركة تمويل إسكاني عملاقة – مقرها الرياض. ويأتي انضمام البنك العربي الوطني لهذه المجموعة في سياق تطبيق مذكرة التفاهم.

تأسيس شركة اسمنت الجوف برأس مال 1,02 مليار ريال

وافقت وزارة التجارة والصناعة في السعودية على تأسيس شركة اسمنت الجوف، وهي شركة مساهمة مقفلة يبلغ رأس مالها 1,02 مليار ريال. وقد اكتتب المؤسسون بكامل رأس المال.

وتأتي الموافقة على تأسيس هذه الشركة في إطار سياسة الدولة الرامية لتوسيع القاعدة الاقتصادية وتنويع روافد الدخل الوطني وتشجيع القطاع الخاص على القيام بدور فاعل في دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

يذكر أن وزارة الوصاية أعلنت مؤخراً الموافقة على الترخيص بإنشاء 27 مصنعاً جديداً لإنتاج الأسمنت في عدد من المناطق التي بلغت طاقتها الإنتاجية أكثر من 45 مليون طن سنوياً وباستثمارات بلغت 21,63 مليار ريال، وذلك لمواجهة الارتفاع الذي تشهده أسعار الأسمنت في السوق السعودية.

"أبراج كابيتال" تشتري 25 في المئة من "هيرميس"


عارف نقفي

وافق مجلس إدارة "المجموعة المالية-هيرميس" على العرض الذي تقدمت به شركة "أبراج كابيتال" للاستحواذ على 25 في المئة من أسهم المجموعة المالية. وأوضحت "أبراج كابيتال" أن عرضها تضمن شراء أكثر من 97 مليون سهم من الأسهم العادية بقيمة 505 ملايين دولار بواقع 30 جنيهاً مصرياً لكل سهم، وذلك عن طريق زيادة رأس المال بإصدار أسهم لصالح "أبراج كابيتال" حصراً.

وتحتاج الصفقة الى موافقة مساهمي "المجموعة المالية-هيرميس" والسلطات الرقابية المعنية. وستصبح "أبراج كابيتال"، في حال تم إقرار الصفقة، اكبر مساهم في "المجموعة المالية-هيرميس".

وأوضح نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ"أبراج كابيتال" **عارف نقفي** أن "هذه الصفقة تمثل استثماراً استراتيجياً طويل الأمد، كما تعكس ثقتنا الكبيرة بمستقبل الشرق الأوسط والتزامنا المتواصل تجاه المنطقة. وتهدف استراتيجيتنا من خلال هذه الخطوة، إلى تفعيل خطة النمو الإقليمي لـ"المجموعة المالية-هيرميس" الرامية إلى أن تكون المؤسسة الأبرز في المنطقة في مجال الخدمات المالية الشاملة. وتتمتع "المجموعة المالية-هيرميس" بحضور راسخ يتيح لها الوصول إلى 88 في المئة من سوق الخدمات المصرفية الاستثمارية في منطقة الشرق الأوسط".

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لـ"المجموعة المالية-هيرميس" حسن هيكل "تعكس هذه الصفقة ثقة المجلس الكبيرة في "أبراج كابيتال" كشريك ستراتيجي، كما تأتي في إطار السياسة الستراتيجية التي تتبعها "المجموعة المالية-هيرميس" لدفع عجلة توسعها الإقليمي في مختلف مجالات العمل ولتشكيل شركة متكاملة للخدمات المالية في المنطقة".

نتائج قياسية لـ "هيرميس" في النصف الأول


ياسر اللواني



ارتفعت حصيلة الإيرادات التشغيلية للمجموعة المالية المصرية – هيرميس خلال النصف الأول من العام الحالي بنسبة 103 في المئة لتقفز من نحو 240 مليون جنيه مصري في النصف الأول من العام الماضي الى 487 مليوناً. كذلك ارتفع صافي الدخل التشغيلي بنسبة 118 في المئة ليصل الى 340 مليون جنيه في حين سجل صافي الدخل زيادة نسبتها 290 في المئة ليبلغ 358 مليون جنيه.

وكان الربع الأول من العام 2006 شهد العديد من التطورات في إطار الخطة الستراتيجية التي وضعتها المجموعة، والقاضية بالتحول إلى "الشركة الرائدة في مجال الخدمات المالية في الشرق الأوسط وذلك بمقاييس الأرباح وجودة الإيرادات لتُعد من بين أكبر 10 مؤسسات مالية في المنطقة ربحية".

ففي شهر مايو المنصرم، حصلت المجموعة المالية-هيرميس على ترخيص من قبل هيئة سوق المال السعودية لمزاولة نشاط الترويج وتغطية الاكتتابات والسمسرة والحفظ وإدارة الصناديق والمحافظ. كما تم استحداث مركز الاتصالات في قسم السمسرة في مصر والإمارات على أن يتم تدشين هذا القسم قريباً في السعودية، فضلاً عن خدمة التداول عبر شبكة الإنترنت.

مصطفى عبد الودود عضواً منتدباً في أبراج كابيتال


مصطفى عبد الودود

عيّنت شركة "أبراج كابيتال" **مصطفى عبدالودود** عضواً منتدباً وعضواً في مجلس إدارتها، وهو حائز على شهادة عليا في إدارة الأعمال من جامعة جورج تاون في واشنطن.

ويتمتع **عبدالودود** بخبرة طويلة في الشؤون الإدارية وعمليات الاستثمار المصرفي والخدمات المصرفية للشركات حيث كان يتولى منصب الرئيس التنفيذي لشركة "إي إف جي هيرميس" في الإمارات العربية المتحدة.

كما سبق أن تولّى منصب العضو المنتدب لعمليات الاستثمار المصرفي لشركة "إي إف جي هيرمس" – مصر، حيث أشرف على العديد من العمليات الناجحة للشركة، مثل عملية طرح أسهم شركة فودافون للاكتتاب العام.

وقبل ذلك عمل **عبدالودود** لمدة ثمانية أعوام في مجموعة "أوراسكوم" كمدير للاستثمار وتطوير الأعمال.

أخبار العالم من دي اتش ال

الاقتصاد والاعمال

DHL

كندا: تباطؤ سوق العمل
شهدت سوق العمل الكندية تباطؤاً للشهر الثاني على التوالي. وكشف مكتب إحصاءات كندا أن الاقتصاد المحلي استغنى عن ٥٥٠٠ وظيفة، حيث قفز معدل البطالة الى ٦,٤ في المئة مقارنة بـ ٦,١ في المئة في يونيو المنصرم.

الصين: ٣٠٠ مليار دولار في ٧ أشهر
بلغ دخل الصين ٣٠٠,٦٣ مليار دولار أميركي خلال الأشهر السبعة الأولى من هذا العام، بزيادة ٢٤,٢ في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي. وبموجب الحسابات الأولية، ارتفعت قيمة الإنتاج الوطني الى ١٠,٩ في المئة في النصف الأول من هذا العام، بزيادة ٠,٩ نقطة مئوية مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي.

المكسيك: إضراب مصنع فولكسفاغن
أعلن العمال في شركة فولكسفاغن للسيارات اضراباً عن العمل، شارك فيه نحو ٩٧٠٠ عامل بعد أن رفضت ادارة الشركة مطالبهم بزيادة الرواتب بنسبة ٨,٥ في المئة. وكان المصنع انتج نحو ٣٠٠ ألف سيارة في العام ٢٠٠٥، ويعتزم إنتاج ٣٥٠ ألف سيارة هذا العام مع ارتفاع حجم صادرات صناعة السيارات المكسيكية إلى الولايات المتحدة.

تشاد: طرد شركات النفط الأجنبية
أصدر الرئيس التشادي أوامر لشركتين نفطيتين أجنبيتين بمغادرة البلاد بعد خلاف على الضرائب. ولم تعلق كل من شركة شيفرون تكساكو الأميركية وبيتروناس الماليزية على هذا القرار علماً انهما مسؤولتان عن إدارة ٦٠ في المئة من إنتاج تشاد النفطي.

"du" الاماراتية تتأهب للمنافسة

سلطان: نريد حصة 30 في المئة في 3 سنوات

دبي - "الاقتصاد والأعمال"

لم تعد تفصل شركة الامارات للاتصالات المتكاملة التي تعمل تحت علامة "du"، مسافة كبيرة عن دخول حلبة المنافسة المفتوحة على سوق الاتصالات في الامارات. فالعمل جار على قدم وساق لكي تطلق الشركة خدماتها على نطاق واسع قبل نهاية العام الحالي. وما يمهّد لهذه الانطلاقة هو الإعلان عن قرب التوقيع على اتفاقية الربط (Interconnection) مع شركة "اتصالات". وكانت "du"، حصلت مطلع هذا العام على الرخصة الثانية من هيئة تنظيم الاتصالات الاماراتية لممارسة كافة نشاطات الاتصالات المتنقلة والثابتة ونقل البيانات وتقديم خدمات أخرى. وتبع التأسيس طرح الشركة لنسبة 20 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام وإدراجها في سوق دبي المالية.

وفي الوقت الذي يعتبر تأسيس "du" دليلاً على فتح سوق الاتصالات في دولة الامارات العربية المتحدة التي بقيت "اتصالات" اللاعب الوحيد فيها طيلة عقود من الزمن، لا يتوقع أن تكون مهمة "du" باحتلال موقع مؤثر لها في أكثر أسواق الاتصالات إشباعاً في المنطقة والعالم ومقارعة منافس راسخ الأقدام كـ"اتصالات" سهلة. فعلى ماذا تعتمد "du" الذي يشير رئيسها التنفيذي عثمان سلطان "إنها تطمح للحصول على حصة 30 في المئة من السوق خلال فترة ثلاث سنوات"؟

يعتبر سلطان أنّ هناك 3 عوامل أساسية سوف تحدد مسار "du" وهي: أولاً، دخول الشركة إلى سوق بهذا المستوى من الإشباع بشكل سابقة ليس فقط على المستوى العربي بل العالمي؛ وثانياً، لم يسبق حصول مشغّل جديد في المنطقة على رخصة متكاملة تشمل الهاتف المتنقّل والثابت والاتصالات ذات النطاق الواسع وغيرها من الخدمات كما هي الحال بالنسبة لـ"du"؛ وثالثاً، لا تعتمد "du" على أيّ مشغّل قائم في انطلاقتها كما كان الحال بالنسبة لغالبية المشغّلين الجدد في المنطقة أو ما يسمون "بأصحاب الرخصة الثانية".



عثمان سلطان

فمثلاً، ارتكزت "موبايلي" السعودية على "اتصالات" كشريك؛ و"النورس" العمانية اعتمدت على "كيوتل" القطرية؛ كما أنّ "فاستلينك" الأردنية اعتمدت في البداية على "أوراسكوم" ومن ثمّ على MTC الكويتية والمشغّل الثاني في البحرين اعتمدت على MTC أيضاً.

ويعتبر عثمان سلطان أنّ هذه المعطيات التي تحكم انطلاقة الشركة تشكّل فرصة وتحدّياً في آن واحد. فكشركة جديدة، سوف تنشئ "du" شبكة جديدة بالكامل تعتمد على أحدث ما توصلت إليه تقنيات صناعة الاتصالات، ولن يكون لديها بالتالي أنظمة موروثة يمكن أن تعيق اعتمادها أحدث وأفضل الشبكات والحلول المتوافرة في السوق. وقد تعاقدت "du" مع "نوكيا" على إنشاء وتشغيل شبكتها الجديدة؛ وقد أنفقت الشركة حتى الآن أكثر من 358 مليون دولار على إنشاء الشبكة والبنى التحتية ونظم المعلومات المرتبطة بها.

وعلى الرغم من كونها شركة جديدة، فإنّ "du" تنطلق من قاعدة "قائمة" من الزبائن يمثلون زبائن شركة تيكوم التي كانت تتولى تقديم خدمات الاتصالات في بعض المناطق. و"تيكوم" هي أحد المساهمين الرئيسيين في "دو" إلى جانب الحكومة الاتحادية وشركة مبادلة للتنمية ومستثمرين من القطاع الخاص. لكن سلطان يعتبر أنّ الحصة التي تطمح إليها "دو" سوف تأتي من استقطاب عملاء من الشركة المنافسة وهم عملاء يرغبون بتجربة خيار آخر عندما تتوافر لهم الفرصة. وفي موازاة ذلك، يتوقّع سلطان أن تستفيد "du" من المشتركين الجدد الذين سيدخلون السوق نتيجة التوسّع الاقتصادي السريع والنمو السكاني الحاصل في الامارات.

ويرى سلطان أنّ حداثة الشركة تعطيها المرونة والقدرة على التحرّك السريع والابتكار، وهي مزايا عادة ما تفتقدها الشركات القائمة نظراً لحجمها الكبير وتركة الأنظمة القديمة لديها وثقافة الشعور بالأمان والاسترخاء التي تسيطر عليها. ويشدد على أن "du" تضع على رأس أولوياتها خلق ثقافة خدمات تتمحور حول العميل، يساعدها على ذلك فريق العمل الجديد الذي تشكله والذي يجلب أفراده خبرات وتجارب غنية من الشركات التي عملوا بها سابقاً، حسبما يقول سلطان.

ومن الخيارات المفتوحة أمام المشغّلين الجدد الاعتماد على منافسة الأسعار كمدخل لاستقطاب العملاء من المنافسين. وهو سلاح ذو حدين. فالمشغّلون القائمون عادة ما يكونون أكثر قدرة على تحمّل انعكاسات "حرب الأسعار". وفي هذا المجال يقول سلطان أنه "لن يكون هناك حرب طاحنة في الأسعار، فهذا ليس هدفنا. المنافسة ستكون مرتبطة برؤيا اقتصادية وتسويقية سليمة وشاملة للمنتجات والخدمات وشرائح العملاء والأسعار".

وبطبيعة الحال، فإنّ اتفاقية الربط مع "اتصالات" ستكون لها دور مهم في تحديد إمكانية "du" على النمو وتحقيق مردود مجزٍ. ففي الوقت الذي ستتمكّن الشركة من بناء شبكتها للاتصالات المتنقّلة، سيكون عليها الاعتماد كلياً على شبكة "اتصالات" الثابتة على الرغم من خطتها لبناء شبكة خاصة بها في مناطق محددة.

ويبقى القول أنّ الخصائص التي تميّز سوق الاتصالات في الامارات تجعل من تجربة "du" فريدة من نوعها، قد تصبح معياراً للشركات الجديدة الأخرى التي لا تزال راغبة في دخول أسواق الاتصالات في المنطقة والتي تصبح أكثر تنافسية يوماً بعد الآخر. ■

أرباح دار الاستثمار الكويتية تنمو بنسبة 42 في المئة



عدنان المسلم

أعلنت شركة دار الاستثمار الكويتية أن أرباحها للنصف الأول من العام 2006 نمت بنسبة 42,3 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، لتحقق 175,4 مليون دولار.

وذكرت أن سهم دار الاستثمار حقق نمواً في ربحيته بلغ 2,91 دولار أي ما نسبته 43 في المئة. كما شهد إجمالي الأصول ارتفاعاً ملحوظاً في القيمة بنسبة نمو بلغت 107 في المئة حيث بلغت 2,958 مليون دولار كما في نهاية النصف الأول من العام 2006، في حين زاد مجموع حقوق المساهمين بنسبة 98 في المئة.

وشرح رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب عدنان المسلم خطط الدار الحالية التي تؤتي ثمارها من خلال استمرار نمو الأرباح، موضحاً أن أهم ملامح تلك الخطط هي تنويع مصادر الدخل وعدم الاعتماد على قطاع معين من النشاط، بحيث توزعت مصادر أرباح الشركة كالتالي: الاستثمار 36 في المئة، العقار 36 في المئة، التمويل 14 في المئة، الخدمات والقطاعات الأخرى 14 في المئة. وهذا التنويع حال دون تأثر أرباح الشركة بمرحلة التذبذب في أسواق المال الخليجية.

وأعلن المسلم أن أحد الملامح المهمة في خطط الشركة الحالية هي عملها على إعادة هيكلة مصادر تمويلها بتحويل مصادر التمويل الحالية إلى مصادر أقل كلفة، وفي هذا الإطار اتخذت دار الاستثمار خطوتين رئيسيتين في سبيل تنفيذ تلك الخطة، وهي زيادة رأس المال وإصدار صكوك المشاركة، فقد أقرت الجمعية العامة للمساهمين في النصف الأول من العام الحالي زيادة رأس المال بنسبة 20 في المئة على دفعتين وبمبلغ إجمالي قدره 350,9 مليون دولار، كما قامت الشركة بإصدار جديد لصكوك المشاركة مدتها 5 سنوات بقيمة 150 مليون دولار بالتعاون مع بنك يونيكون الاستثماري وبنك ويست إل بي – فرع لندن.

وقد لاقت هذه الصكوك إقبالاً شديداً من شريحة واسعة من المؤسسات المالية والاستثمارية العالمية الكبرى من منطقة الخليج وجنوب شرق آسيا وأوروبا.

"دي إتش إل الشرق الأوسط" الأولى في خدمات الشحن من وإلى أميركا

طائرة مروحية تابعة لشركة "دي إتش إل" قبالة تمثال الحرية في نيويورك

عززت "دي إتش إل الشرق الأوسط"، مزوّد البريد السريع والخدمات اللوجستية، مكانتها في قطاع الشحن والعمليات اللوجستية بعد أن احتلت المرتبة الأولى إقليمياً من حيث حجم الشحنات الواردة والصادرة إلى الولايات المتحدة الأميركية.

وتعتبر الأرقام الجديدة نقلة نوعية وإنجازاً مهماً لشركة "دي إتش إل" خصوصاً في ظل المعايير الأمنية الصارمة التي وضعتها مؤخراً إدارة أمن المواصلات الأميركية "TSA".

ويقول المدير الإقليمي لشركة "دي إتش إل" في الشرق الأوسط فيل كوتشمان: "نحن سعداء بالإنجاز الذي حققناه مؤخراً والمتمثل في كوننا أصبحنا المزود الأول للبريد السريع والخدمات اللوجستية من وإلى الولايات المتحدة الأميركية. ونحن بالطبع نجدد التزامنا بتوفير خدمات شحن مضمونة وسريعة انطلاقاً من حرصنا الدائم على تلبية كافة معايير الأمن والسلامة العالمية".

"إيفا للطيران" برأس مال 5 ملايين دينار



جاسم البحر

أطلقت شركة الاستثمارات المالية الدولية "إيفا" شركة إيفا للطيران برأس مال 5 ملايين دينار كويتي مدفوع، 50 في المئة منه نقداً.

وحدد النظام الأساسي للشركة عملها في تقديم خدمة شراء الطائرات والأصول الأخرى المرتبطة بها نيابة عن شركات الطيران أو بالتنسيق معها إلى جانب القيام بخدمات التأجير التشغيلي والتمويلي، وتمويل شراء الطائرات فضلاً عن تسويق الطائرات ومساعدة شركات الطيران على تسويق طائراتها بالبيع أو التأجير.

وستقوم "إيفا للطيران" أيضاً بالمساعدة في مجال الاستثمار المشترك، كما سوف تتخصص في مجال صناعة الطيران إلى جانب توفير الطائرات والمحركات وقطع الغيار وحجز التذاكر وخدمات الوساطة الجمركية، إضافة إلى أعمال النقل والمناولة والتوزيع والتخليص الجمركي والشحن الجوي وغيرها.

"مان إنفستمنتس": صندوق استثماري جديد

انطوان مسعد

طرحت "مان إنفستمنتس" مؤخراً صندوقاً استثمارياً جديداً في البحرين برأس مال مضمون يستثمر في محفظة مركزة لدى مجموعة من مديري الاستثمار العالميين الذين اختارتهم "مان للاستراتيجيات العالمية". ويُعتبر الصندوق الجديد والذي يحمل اسم "مان إم جي إس أكسيس ليمتد"، الصندوق الأول ضمن عائلة جديدة من صناديق "مان للاستراتيجيات العالمية" وسيسعى لتحقيق نمو كبير في رأس المال على المدى المتوسط.

وعن الصندوق الجديد يقول الرئيس التنفيذي لشركة مان إنفستمنتس الشرق الأوسط **أنطوان مسعد**: "لطالما شجّع خبراء الاقتصاد والاستثمار المستثمرين على تنويع محافظهم حتى يتفادوا ضربة قاصمة حين تتحرّك أسواق المال في الاتجاه المعاكس آخذة معها الجزء الأكبر من مدخراتهم.

صندوق "مان إم جي إس أكسيس ليمتد" الاستثماري الجديد يوفّر التنويع المطلوب للمستثمرين في البحرين الذين شهدوا في الأشهر القليلة الماضية عدم استقرار في أسواق رأس المال، خصوصاً وأنه يتميّز بضمان رأس المال وبعوائد عالية نسبة لهذا النوع من الاستثمار مع ميزة تجميد الأرباح في مراحل عدة من حياة الصندوق.

ويتوفّر الصندوق على هيئة سندات من فئتي الدولار الأميركي واليورو، وهو يتيح إمكانية استثمار 150 في المئة من صافي قيمة الأصول.

تأسيس شركة ركين للتطوير في رأس الخيمة

خاطر مسعد

في إطار الجهود المبذولة لمواكبة النمو المضطرد الذي تشهده إمارة رأس الخيمة بمختلف قطاعاتها الاقتصادية، لاسيما القطاع العقاري، وضمن التوجّه الدائم لتفعيل الشراكة بين القطاعين العام والخاص وفق توجيهات الشيخ **سعود بن صقر القاسمي**، ولي العهد ونائب حاكم إمارة رأس الخيمة، تمّ الإعلان مؤخراً عن تأسيس شركة ركين للتطوير كشركة مساهمة خاصة طبقاً للأحكام والقوانين المرعية في المنطقة الحرة لهيئة رأس الخيمة للاستثمار.

الشركة الجديدة هي نتاج شراكة بين حكومة رأس الخيمة، ريادة للاستثمار المحدودة، شركة رأس الخيمة العقارية وطيران رأس الخيمة، وتُعنى بمزاولة كافة أعمال مُطوّري العقارات والممتلكات والمديرين والمستشارين ووكلاء كافة أنواع الممتلكات الأخرى من سكنية وتجارية وصناعية، بحسب نظامها الأساسي.

ويبلغ رأس المال المصرّح به لشركة ركين للتطوير 3 مليارات درهم، والمدفوع 390 مليوناً، ويضم مجلس إدارتها الذي يرأسه د. **خاطر مسعد**، مستشار ولي عهد ونائب حاكم رأس الخيمة، والرئيس التنفيذي لهيئة رأس الخيمة للاستثمار ونخبة من المعنيين بالتطوير العقاري في دولة الإمارات والمنطقة.

ويشير د. **خاطر مسعد** إلى أن فريق عمل الشركة المتجانس والمؤلف من أصحاب الخبرات من العرب والاجانب سيساهم في إعطاء دفعة كبيرة لانطلاقة الشركة وتحقيقها نجاحاتٍ مستقبلية مضطردة، تواكب رؤية الشيخ **سعود بن صقر القاسمي**، ولي العهد ونائب حاكم إمارة رأس الخيمة، لتأسيس قاعدة سياحية وعقارية متينة في الإمارة أسوة بالقطاع الصناعي الذي تميّزت به محلياً وإقليمياً وعالمياً. لافتاً إلى أن نشاط شركة ركين يتمحور حول تطوير المرافق الصناعية والسياحية والعقارية والتجارية، بالإضافة إلى إنجاز البنية التحتية للعديد من المواقع والمشاريع، بدءاً بمشروع جزيرة المرجان، كما تتطلع الشركة منذ اليوم الأول لبدء نشاطها إلى رصد كافة الفرص الاستثمارية المجدية في مجال التطوير العقاري على مستوى المنطقة والعالم.

إدراج أسهم "الصناعات الوطنية" في سوق دبي المالية

أدرجت سوق دبي المالية أسهم مجموعة الصناعات الوطنية القابضة الكويتية. ويمكن تملّك الأسهم من قبل الأجانب بنسبة 100 في المئة. وسيتمكن المستثمرون في سوق دبي المالية من تداول أسهم الشركة ضمن الفئة الأولى.

ويقول رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب لمجموعة الصناعات الوطنية القابضة **سعد محمد السعد**: "سيتمكن المستثمرون، عبر إدراج أسهم المجموعة في سوق دبي المالية من المشاركة بصورة أكبر في استثماراتنا والاستفادة من السيولة التي توفّرها أسهمنا. ونحن وضعنا ستراتيجية واضحة لعملياتنا المستقبلية سيستمر تنفيذها حتى العام 2013، ونهدف من خلالها إلى المحافظة على موقع المجموعة بين أكبر المؤسسات الصناعية في الشرق الأوسط وضمان تحقيق عوائد مجزية للمساهمين".

وكانت وكالة التحليل والتصنيف المصرفي "كابيتال إنتليجانس"



عيسى كاظم يتسلم درعاً تقديرية من سعد محمد السعد بمناسبة إدراج أسهم "الصناعات الوطنية" في سوق دبي المالية

قد صنّفت في يناير 2006 مجموعة الصناعات الوطنية في المرتبة "A" لقوتها المالية، إدارتها المتينة، التنوع الدولي للمشاريع وسجل الأرباح الممتازة والتي تعتبر أعلى المعدلات في منطقة الشرق الأوسط.

الياس الهراوي

قد يكون لبنان، أصعب دولة. قد تكون سلطته، أصعب حُكماً. وقد يكون موقعه، أصعب إقامة.

هذا هو لبنان تاريخاً، فكيف يكون بعد حرب ألقت به، في خلال خمسة عشر عاماً، في قاع الدمار والضياع والتمزّق؟

أعطي الرئيس الياس الهراوي، سُلطة مهجّرة عن موقعها، رئاسة بلا إقامة، بلاداً موزّعة يصعب جمعها في فسيفساء، بعد أن اجترحت خطوط تماس وقتل وتهجير.

أعطي الرئيس الهراوي، أن يرأس الخراب والتشرذم والسلطة اللاجئة... ولكنه أقدم، أمسك بأوراق قليلة، ثم أعاد صياغة الحكم، مع الرئيس الشهيد رفيق الحريري، وبدأت رحلة الإنماء والإعمار.

ذكي بالفطرة. خبير بالتجربة. سياسي بالحنكة. مقدام برجولة. مارس الحُكم فلم ينزلق به إلى العنف، بل إلى السِلم، فعاش لبنان في عهده فترة من النموّ والازدهار. وخلال سنوات، بدا وكأنّ لبنان، قد ودّع الحرب، وأقفل أبوابها إلى غير رجعة.

آمن بدور لبنان الجديد: إنماء وإعمار. وضع يده الصعبة في يد رفيق الحريري الطموحة. شغلا الساحة عملاً وإنجازاً. قادا مرحلة من أدقّ المراحل. اجتازا بديبلوماسية صبورة حقبة شائكة من التحوّلات الإقليمية الخطيرة.

كان الرئيس الهراوي، واحداً بين بارزين من جيله. لم يكن يرشّحه إلاّ قِلّة ليلعب دور الرئاسة؛ فلعبه واستطاع أن ينتزع إنجازات كبيرة ظهرت ملامحها في عودة الحياة والثقة إلى لبنان.

قيل، أنه لم يبنِ دولة. ولكن بناء دولة يكون على عاتق اللبنانيين بكافة قواهم السياسية، وأحزابهم وقياداتهم. ولكن، قِلّة لا تعترف له بالجرأة في اتخاذ القرار، وصياغة المواقف، وقدرة التقدّم عندما يلزم، والتراجع عندما يجب.

صاحب منهج في جعل السياسة المحليّة فاكهة طيبة الكلام، رغم ما يلدغ من لسانه. منهج النكتة التي تصيب أكثر من الجملة السياسية.

خسره لبنان، وتذكّره، عندما انفلتت السياسة من عقالها، وباتت على قارعة الثأر والانتقام وكلّ ما يعيب ويؤذي ولا يطحن قمحاً ولا يلبي معجناً.

تتذكّره الاقتصاد والأعمال كرجل ضمّ جهوده الكبيرة، لطموح رجل بحجم وطن، للرئيس الحريري، فشكّلا دعامتين للبنان العُمران... الذي أعادته إسرائيل في عدوانها الأخير إلى مملكة الخراب.

سيُذكر الرئيس الهراوي كواحد من الذين كتبوا الجملة الأولى في نصّ السِلم الأهلي، كواحد من الذين وضعوا حجر الأساس للبنان العُمران، كواحد من الذين ذهبوا، وفي قلبهم غصّة كبيرة، وحزن شديد على المشهد اللبناني، وقد تمزّق شعبه شيعاً وتفرّقوا أحزاباً، وباتوا في عراءٍ وطنيّ دامس.

الأمير بندر بن محمد يشتري 67 في المئة من بنك "روبالي" في بنغلادش

استحوذ الأمير بندر بن محمد بن عبد الرحمن آل سعود على حصة الغالبية في بنك روبالي في بنغلادش، إذ فاز بصفقة شراء 67 في المئة من أسهم البنك، بقيمة إجمالية بلغت 330 مليون دولار.

وتنافس على هذه الصفقة شركات دولية بينها شركة "إم أيه إيه انترناشيونال انفستمنت" الماليزية وشركة "جيه جيه فاينس" البريطانية وشركة "دومستيك لنفستورز كونسورتيوم" البنغلادشية. وفاق العرض الذي تقدم به الأمير بندر العرض الأعلى المنافس بثلاثة أضعاف.

وبإنجاز هذه الصفقة تراجعت حصة الحكومة البنغلادشية في البنك إلى 27 في المئة، في حين يملك مستثمرون آخرون نسبة الـ6 في المئة المتبقية. وهناك مفاوضات جارية لشراء باقي حصة الحكومة وتملك بنك "روبالي" بالكامل.

وقام الأمير بندر بدفع قيمة الصفقة دفعة واحدة، ومن دون أي عمليات تمويل أو اقتراض من داخل السعودية أو خارجها، حيث تمنع القوانين الاستثمارية والتجارية في بنغلادش عمليات التمويل في مثل هذه الصفقات. ويذكر ان المنافسين على الصفقة عرضوا السداد على دفعات آجلة.

وينوي الأمير بندر إعادة هيكلة البنك، الذي يعتبر بين أكبر ثلاثة مصارف في بنغلادش، وتحويله إلى مصرف دولي قوي. وعلم أن إدارة البنك ستوكل إلى جهة متخصصة ومحترفة في الصناعة المصرفية، وتجري حالياً دراسة مجموعة من العروض في هذا الشأن بينها عروض من سويسرا وألمانيا والنمسا.

وتشمل خطة تطوير البنك، التوسع الخارجي لا سيما في منطقة الخليج العربي والسعودية واستهداف شريحة تقدر بنحو 1,5 مليون من العمالة البنغالية في البلاد. اضافة الى التوسع في أوروبا وأميركا الجنوبية.

يذكر أن بنك "روبالي" تأسس عام 1972، وتقدر أصوله بنحو 1,07 مليار دولار في نهاية عام 2005. وتقدر القيمة الإجمالية للبنك حاليا بنحو 2 مليار ريال سعودي. وحقق في النصف الأول من العام الجاري أرباحاً صافية بلغت نحو 2,3 مليون دولار ويمتلك البنك 493 فرعاً ويعمل فيه 5700 موظف.

وجاء عرض حكومة بنغلادش بنك روبالي للبيع في سياق برنامج للاصلاح الاقتصادي والمالي يتضمن خصخصة بعض المشروعات العامة، بما يسهم في زيادة تنافسية هذه المشروعات من جهة، ويؤدي من جهة أخرى الى تحسين المالية العامة. كما تسعى الحكومة الى، جذب المستثمرين الاجانب الى القطاع المصرفي بما يسهم في تطويره. ويعمل في بنغلادش حالياً تسعة بنوك اجنبية يصل إجمالي أصولها إلى 2,11 مليار دولار.

الرئيس التنفيذي لـ "ليو برنيت" مستقبل واعد للاعلان في المنطقة

عندما يتحدث رجا طراد عن صناعة الاعلان في المنطقة، يصبح الاستماع وظيفة مفيدة وممتعة في الآن نفسه. فالرجل يقود احدى أكبر المجموعات العالمية العاملة في هذا المجال في البلدان العربية، وهي مجموعة "ليو برنيت" التي تنتشر مكاتبها في 8 مدن عربية هي: دبي، الرياض، جدّه، الكويت، القاهرة، بيروت، كازابلانكا ودمشق. وتنضوي تحتها مجموعة الشركات المتخصصة في حقل التسويق المباشر والعلاقات العامة.

ويمتلك طراد تاريخاً طويلاً وحافلاً في هذه الصناعة الحيوية، فهو إبن المهنة التي دخلها في العام 1978 من بيروت وتنقل بعدها في الاماكن والمناصب ليصبح الرئيس التنفيذي لـ "ليو برنيت" في منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا. ولم يعاصر طراد التحولات المثيرة التي عاشتها هذه الصناعة في العقدين الماضيين وحسب، بل كان أحد الاقطاب الفاعلين فيها والمساهمين بتطويرها.

وصناعة الاعلان في المنطقة والعالم تغيّرت عما كانت عليه قبل عقد من الزمن من حيث حجمها وطبيعة وعدد الشركات العاملة فيها والدور الذي تلعبه في الحياة الاقتصادية والتجارية. وقد أصبح هناك مجموعات قليلة من الشركات الأكبر حجماً والأكثر تفرعاً في التخصصات. وتسيطر اليوم على هذه الصناعة 4 مجموعات عالمية تنضوي تحتها عشرات الشركات المتخصصة التي تمّ جمعها عبر عمليات متواصلة من الدمج و التملّك. اضافة الى موجة الاحجام الكبيرة، هناك اتجاه متواصل نحو التفرع في الاختصاصات. مثلاً، تحوّلت وكالات الاعلان التقليدية التي كانت تقوم بكل شيء قبل اكثر من عقد من الزمن، الى شركات متخصصة في مجالات محددة مثل الابداع (Creative) وشراء المساحات الاعلانية (MBUs) والتسويق المباشر والاعلان الرقمي (Digital) والعلاقات العامة.

ويقول رجا طراد ان هذا الاتجاه سيستمر. فالكبير سيزداد حجماً والاصغر سيواجه تحدياً للبقاء، لكنه يعتبر أنه لا يزال هناك مكان للاعبين الصغار خصوصاً من أصحاب الاختصاص. فالاستمرارية لهؤلاء أصبحت مرتبطة بمدى جودة الخدمات والقيمة المضافة الممكن أن يقدموها لعملائهم في المجالات التي يتخصصون فيها. هذا مع العلم أن الأمور تزداد صعوبة نظراً للارتفاع الحاصل في كلفة العمل لا سيما كلفة الموارد البشرية.


رجا طراد

ويقول طراد أن فلسفة عمل "ليو برنيت" في المنطقة تتمحور حول اقامة شراكات متينة ذات أمد طويل مع الزبائن. "فالهدف هو الدخول مع عملائنا في شراكات ستراتيجية والعمل معهم كمستشارين وليس مجرد مزودي خدمات اعلان." وهو يعتبر أن هذه السياسة كانت وراء النمو الملحوظ الذي شهدته أعمال المجموعة في المنطقة خلال الفترة الماضية. فبين العامين 1991 و 2005 زاد عدد العاملين في شركات المجموعة من 120 الى 500 موظف. وفي الاعوام الخمسة الماضية تمكّنت المجموعة من مضاعفة حجم أعمالها وايراداتها.

لكن طراد لا يعتبر أن "ليو برنيت" هي في سباق مع الآخرين لكي تصبح الاكبر حجماً. "نريد أن نكون الأفضل في خدمة زبائننا. والمقياس ليس كسب المزيد من العملاء فقط، بل المحافظة على العملاء الحاليين وتطوير وتعميق مستوى الشراكة معهم باستمرار." وقد نجحت الشركة في كسب عدد من العملاء المهمين خلال الفترة الماضية كان بينهم طيران الامارات.

وفي الوقت الذي يرى رجا طراد أن الانفاق الاعلاني في المنطقة لا يزال منخفضاً مقارنة بالمعدلات العالمية لا سيما في البلدان الصناعية، فهو يعتبر أن المعطيات الايجابية هي الغالبة في السوق حالياً في ظل النمو الاقتصادي الكبير الذي تشهده المنطقة، نتيجة الاصلاحات الاقتصادية وارتفاع أسعار النفط والانفاق المرتفع على المشاريع الجديدة. ويعتبر ان ذلك انعكس على حصة الشركات العربية من حجم الانفاق الاعلاني في الاعوام الاخيرة. ويقول أنه قبل خمسة أعوام كانت الشركات العالمية مصدراً لأكثر من 65 في المئة من حجم الانفاق الاعلاني في المنطقة. أما الآن فقد أصبح الامر معكوساً وأصبحت الشركات العربية هي الاكثر انفاقاً في ظل بروز جيل جديد من الشركات المحلية والاقليمية في قطاعات متعددة خصوصاً العقار والاتصالات وزيادة الانفاق الاعلاني في القطاعين المصرفي والمالي.

ويشير طراد الى أن انفاق الشركات لا يقتصر على الاعلان المرئي والمطبوع بل اصبح يشمل التسويق المباشر والعلاقات العامة وغيرها. وهو يعتبر ان المنافسة المتزايدة وزيادة وعي الشركات العربية بضرورة الاستثمار في تنمية علاماتها التجارية (Brand) وزيادة حضورها في اذهان المستهلكين، تتطلب استثمارات أكبر في الاعلان ووسائل الاتصال الاخرى. وهو يشدد على ضرورة النظر الى الانفاق الاعلاني كإستثمار ذات مردود طويل الاجل وليس كمجرد كلفة.

إضافة الى مواجهة ارتفاع الكلفة والحاجة الى زيادة مستوى الانفاق الاعلاني في المنطقة، يعتبر طراد ان الاستثمار في تطوير الموارد البشرية واستقطاب اصحاب المهارات، هما من التحديات الاساسية التي تواجهها صناعة الاعلان في السنوات المقبلة. ويعتقد طراد أن المنافسة والنمو الاقتصادي والسكاني الحاصل سيدفع الشركات العالمية والعربية الى زيادة انفاقها على الاعلان ووسائل الاتصال التسويقي الاخرى لمواجهة المنافسة وتعزيز مواقعها في الاسواق. ■

10 ملايين مكتتب في "إعمار المدينة الاقتصادية"

العبار: مرحلة جديدة من ازدهار الاقتصاد السعودي

سجّل الاكتتاب في أسهم شركة إعمار المدينة الاقتصادية رقماً قياسياً في أعداد المكتتبين، حيث مجموع المبالغ المكتتب بها 7,18 مليارات ريال سعودي عبر أكثر من 2,8 مليون طلب تقدم بها نحو 10 ملايين مكتتب.

إن هذا الإقبال الكثيف على أسهم الشركة المكونة من تحالف بقيادة "إعمار العقارية" ونخبة من كبار المستثمرين السعوديين، لم يكن مستغرباً لا سيما وأن شركة "إعمار المدينة الاقتصادية" ستتولى تنفيذ مشروع مدينة الملك عبد الله الاقتصادية وهو أكبر استثمارات القطاع الخاص في المملكة العربية السعودية بقيمة إجمالية تصل إلى 26,6 مليار دولار. وبالتالي يكون اكتتاب "إعمار المدينة الاقتصادية" حقق زيادة قدرها 1,1 مليون مكتتب عن الاكتتاب الذي تم في شركة ينبع الوطنية للبتروكيماويات (ينساب).

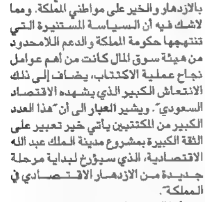
وكان لافتاً أيضاً تحقيق الاكتتاب رقماً قياسياً آخر تمثل في استقبال أكبر عدد من طلبات الصراف الآلي في تاريخ عمليات الاكتتاب. وتشير نتائج الاكتتاب إلى تنامي واضح في الاعتماد على وسائل التقنية الحديثة لدى المواطنين السعوديين، إذ تجاوزت نسبة الطلبات المقدّمة عبر الصراف الآلي 30 في المئة من مجموع الطلبات.



محمد العبار

أسباب النجاح

يشير رئيس مجلس إدارة إعمار المدينة الاقتصادية **محمد العبار** إلى توافر العديد من الاسباب التي أنتجت هذا النجاح المنقطع النظير لعملية الاكتتاب، فيقول: "يعكس الإقبال على عملية الاكتتاب الرؤية الثاقبة والسياسة الناجحة التي رسمت ملامح توجهات خادم الحرمين الشريفين الملك عبد الله بن عبد العزيز لتحقيق نهضة اقتصادية شاملة تهدف إلى تحويل اقتصاد المملكة وإعداده بالشكل الأمثل لاستقطاب

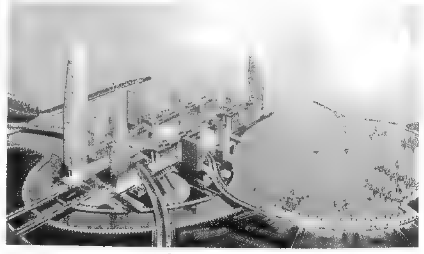


أهم الفرص الاستثمارية التي ستعود بالازدهار والخير على مواطني المملكة. ومما لاشك فيه أن السياسة المستنيرة التي تنتهجها حكومة المملكة والدعم اللامحدود من هيئة سوق المال كانت من أهم عوامل نجاح عملية الاكتتاب، يضاف إلى ذلك الانتعاش الكبير الذي يشهده الاقتصاد السعودي". ويشير العبار الى أن "هذا العدد الكبير من المكتتبين يأتي خير تعبير على الثقة الكبيرة بمشروع مدينة الملك عبد الله الاقتصادية، الذي سيؤرخ لبداية مرحلة جديدة من الازدهار الاقتصادي في المملكة".

أما الرئيس التنفيذي للشركة **نضال جمجوم** فيوضح أن "الإقبال المنقطع النظير على عملية الاكتتاب يعكس المناخ الاستثماري الإيجابي السائد في المملكة والأهمية الكبرى التي ينطوي عليها مشروع مدينة الملك عبد الله الاقتصادية باعتباره سيلعب دوراً حاسماً في دفع عجلة النمو الاقتصادي في البلاد".

تمويل المدينة

وكانت شركة إعمار المدينة الاقتصادية طرحت 255 مليون سهم للاكتتاب العام بقيمة اسمية قدرها 10 ريالات للسهم الواحد، وتمّ حصر الاكتتاب بالمواطنين السعوديين. وتسعى الشركة إلى استخدام صافي محصلات الاكتتاب في تمويل مشروع مدينة الملك عبد الله الاقتصادية الذي سيوفر أكثر من 500 ألف فرصة عمل أمام الكوادر السعودية عبر قطاعات العمل المتنوعة التي سيتيحها. ويهدف مشروع مدينة الملك عبد الله الاقتصادية، الممتد على مساحة 55 مليون متر مربع، إلى إقامة مدينة متعددة الأغراض تتألف من 6 مناطق رئيسية هي: الميناء البحري والمنطقة الصناعية والجزيرة المالية والمنتجعات والأحياء السكنية والمدينة التعليمية الصحية. وسوف يتمّ تنفيذ المشروع على مراحل عدّة. وتقوم الهيئة العامة للاستثمار بدور المشرف الرئيسي على المشروع، بالإضافة إلى دورها في توفير كافة المتطلبات والخدمات والتسهيلات. ■



مشروع مدينة الملك عبد الله الاقتصاديه





كـامـلـة مـكـمـلـة.

كما الجاكوار ... رشيقة، أنيقة، قوية وسريعة. تأخذ عقلك وتأسر قلبك من أول نظرة، وتدعك حائراً بما يعجبك حقاً ... الأداء المحفزّ، المحركات القوية أم التصميم الجذاب، الفاخر والرياضي ... بكل بساطة أنت مفتون بها كلها على بعضها .. في كل أشكالها وجميع موديلاتها. أتبحث عن المغامرة ... الانطلاق ... الجاذبية والتميز ... جاكوار هي أروع شريك لك على طول الطريق.

البوصلة للإستشارات تباشر نشاطها الشهر الحالي

د. ناهد طاهر: بيت استشارة سعودي المنشأ عالمي النشاط

أعلنت د. ناهد محمد طاهر، رئيسة مجلس إدارة شركة البوصلة للإستشارات، وهي شركة ذات مسؤولية محدودة، مقرها مدينة جدة، أن عمل الشركة سيبدأ خلال شهر سبتمبر الحالي، إثر صدور الموافقة من قبل هيئة السوق المالية في المملكة العربية السعودية بالترخيص للشركة. وستعمل شركة البوصلة للإستشارات في مجال الإستشارات المالية ودراسات الجدوى والتحليلات الاقتصادية والتقييم المالي للشركات التجارية والصناعية وغيرها، من خلال تقييم أصولها سواء الثابتة أو الأصول الفكرية والاعتبارية منها.

المنطقة تفتقر للعمق

أشارت د. طاهر إلى أن المنطقة تفتقر إلى العمق والتحليل القائم على المعرفة في كثير من الشركات الاستثمارية الاستشارية المحلية، ما تتطلبه بشدة المرحلة الحالية والمستقبلية للتنمية الاقتصادية في المملكة، حيث سيشهد هذا القطاع نشاطاً ملحوظاً ومتسارعاً خلال السنوات القليلة المقبلة في ظل الانفتاح الاقتصادي العالمي وما تشهده المملكة خصوصاً بعد انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية، وكذلك التوجه العام لجهة إعادة هيكلة نمط العمل وإشراك القطاع الخاص بشكل أكبر في الحركة الاقتصادية.

وتقول د. طاهر أن الطلب يتزايد حالياً على خدمات بيوت الاستشارات المالية المتخصصة وذات الجودة العالية، نظراً لإقبال المملكة على نشاط كثيف في مجالات الاندماج والحيازة وإعادة الهيكلة للكثير من الشركات في مراحلها المختلفة قبل أن تتمكن هيئة سوق المال من إدراجها في سوق الأسهم السعودية. "وهناك نقص واضح في هذه الخدمات المالية المتطورة وفقاً للمعايير العالمية في ما يختص بتحليل المزايا والمخاطر في التعامل مع الأوراق المالية القائم على الأسس الاقتصادية المتينة". وتلفت طاهر إلى أن بدء إصدار السندات في سوق المال السعودية الذي تصدرته "سابك" مؤخراً يعتبر الخطوة الصائبة في طريق تنويع وتعميق دور سوق المال في التنمية الاقتصادية. "وهو ما يعني زيادة الحاجة إلى استشارات إصدار السندات وأيضاً ما يسبق ذلك من حيث السعي لهيكلة الشركات حتى يتم تصنيفها ائتمانياً بشكل جيد ما يسمح لها بإصدار السندات وفقاً لطبيعة نشاطها ومستقبلها الاقتصادي المتوقع".



د. ناهد طاهر

منافسة "البيوت" العالمية

وترى طاهر أن المرحلة المقبلة تتطلب ظهور شركات محلية ذات كفاءة عالمية عالية في مجال تقديم الإستشارات والأعمال المالية من حيث تقديم المشورة، وترتيب الأوراق المالية المصرفية مُضيفة: "إن اعتمادنا في السابق على الأسماء العالمية من بيوت الاستشارات لم يخلق خبرة مستدامة محلية تتعامل مع المتطلبات الإقليمية، بل أدى إلى تكاليف باهظة تحملها اقتصادنا المحلي من دون إضافة حقيقية طويلة المدى لأدائه، والتي إن وُجدت لا تُقارن بالاستفادة المالية والخبرة التي جنتها هذه البيوت العالمية. لذلك، سنقوم بتقديم خدمات في مجال إعادة الهيكلة والدمج والحيازة (Restructuring and Mergers & Acquisitions) لشركات القطاع الخاص لدينا لمعاونتها على رسم ستراتيجيات تمكنها من النمو والتطور محلياً وعالمياً".

التركيز على خدمة القطاع الخاص المحلي

خفض كلفة التمويل

وعن أهداف الشركة، تقول طاهر: "إن توسع أنشطة الشركات المحلية ورسم شراكاتها الستراتيجية بمنظور عالمي متسارع النمو والتطور، سيكون محور نشاطنا من حيث الإدارة وتوفير التمويل بأصنافه المختلفة وبهيكل يقلل من تكاليفها ويزيد من هوامش ربحيتها". وتضيف: "إن الشركات السعودية والخليجية عموماً عانت في السنوات السابقة من الاعتماد في توسع أنشطتها على رؤوس أموالها والسيولة المتوفرة لديها أو من خلال الاقتراض البنكي المباشر والذي يُعد عالي التكلفة والذي أرهق ميزانياتها من دون أن يكون هناك تعاون واضح بين الممول والشركة على بناء ستراتيجية واضحة للنمو وفق الطلب المتوقع على نشاط الشركة. لذلك، فإن خدمات الاستشارات المالية الحالية تتطلب تخصصات دقيقة وجهوداً محلية مكثفة للنهوض بالقطاع الخاص السعودي إلى الحيز العالمي. وسيكون محور نشاط شركة البوصلة هو القطاع الخاص المحلي وكذلك تقديم الاستشارات للجهات والمؤسسات الحكومية في مجالات الخصخصة إذا ما تم طلب خدماتنا".

وختمت بالقول: "رؤيتنا أن نكون بيت استشارة سعودي المنشأ عالمي النشاط، ونحن على ثقة تامة من خلال عزيمتنا على خدمة اقتصادنا وكفاءاتنا البشرية وجهدنا المتواصل من أجل الوصول لذلك وخلال فترة قصيرة". ■

بنك الدوحة يستضيف مؤتمر "الحوكمة" في ظل "العولمة"



الشيخ عبد الله بن سعود آل ثاني

أقيم في الدوحة، مؤخراً، مؤتمر "الحوكمة"، الذي استضافه بنك الدوحة في فندق شيراتون، وحضره عدد من كبار الشخصيات من مختلف المؤسسات الحكومية والقطاعات الخاصة.

افتتح المؤتمر محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ عبد الله بن سعود آل ثاني، الذي أكّد على أهمية الحوكمة القوية في ظل العولمة والتنافس الشديدين بين المؤسسات، ويقول: "أصبحت هناك حاجة ملحة إلى تبني إطار عمل قوي للحوكمة، نظراً للعديد من الانتكاسات المؤسساتية حول العالم. وكان مصرف قطر المركزي مواكباً لتطورات موضوع الحوكمة في البنوك والمؤسسات المالية، وأصدر التعليمات اللازمة التي تهدف إلى سلامة واستقرار الجهاز المالي والمصرفي، من حيث تحديد مسؤوليات مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية في مجال وضع السياسات والستراتيجيات وتحديد الصلاحيات ووضع الخطط المناسبة للحد من المخاطر وسلامة الأنظمة الداخلية ومسؤوليات البنوك أمام المساهمين والمصرف المركزي".

وتناول المتحدث الرسمي في المؤتمر، المدير التنفيذي لمعهد الحوكمة وكبير الاقتصاديين في مركز دبي المالي العالمي د. ناصر السعيدي أهمية تبنّي الحوكمة على مستوى الدولة والمؤسسات على حد سواء، معدداً السياسات الرئيسية التي تستوجب الالتزام بمعايير الأنظمة المالية، ومعتبراً أنّ "النقص في المعايير الرئيسية في المجالات المتعلقة بالسياسات هو السبب الذي أدى إلى تضخيم وتعقيد وزيادة الأزمات المالية، وأن الدول التي تلتزم بالمعايير الرئيسية يمكنها أن تتمتّع باقتصاد قوي يتميّز بحوكمة جيدة في عمل المؤسسات، وبيئة أعمال تلتزم بالأخلاقيات، بالإضافة إلى نظام مالي تتم إدارته بأسلوب آمن وفعال".

وتحدّث نائب الرئيس التنفيذي لدى بنك الدوحة سيتارامان عن "نظرة المتمرسين إلى الحوكمة" معطياً أمثلة مفصّلة على الأنواع المختلفة لقصور الشركات واضطرابها الذي هزّ عالم الشركات على المستوى الدولي خلال السنوات القليلة الماضية. فتحدث عن قصور شركة إنرون العملاقة للطاقة، وشركة منتجات الألبان الإيطالية الضخمة Parmalat، وشركة HIH الأوسترالية للتأمين، وشركة WorldCom للاتصالات، وأعطى أمثلة كذلك على الأنواع المختلفة للأحداث الخاصة بالشركات والتي شوهت سمعة المؤسسات ذات العلاقة. وحذّر من مساوئ ازدياد جشع الشركات، والإصرار على الأرباح قصيرة الأجل، وتقصّد الإخفاء والتضليل والتلاعب والغش وسوء استخدام السلطة والإفراط في المخاطرة من دون موافقة المساهمين، وانعدام الشفافية والأخلاق والقيم.

"الاتحاد الوطني" الاماراتي يتملك حصة حاكمة في بنك الاسكندرية

نجح بنك الاتحاد الوطني الإماراتي في اقتناص صفقة شراء حصة المال العام في بنك الإسكندرية التجاري والبحري، البالغة 58,2 في المئة من إجمالي رأس مال البنك.

وبلغت قيمة الصفقة 150,3 مليون جنيه، بدل الأسهم التي تتوزع ملكيتها بنسبة 32 في المئة لقطاع النقل البحري و17 في المئة لبنكي "الاستثمار القومي" و"القاهرة". وقد بلغت قيمة السهم 23 جنيهاً. وكانت هذه الحصة تقدر بنحو 65,3 مليون جنيه، حيث يبلغ إجمالي رأس مال البنك 112 مليون جنيه موزعة على 11,2 مليون سهم بقيمة اسمية قدرها 10 جنيهات للسهم.

ويقول رئيس مجلس إدارة بنك القاهرة محمد بركات أن وزارة الاستثمار فوّضت بنك القاهرة ببيع حصة القطاع العام في بنك الاسكندرية التجاري والبحري، ويشير إلى أن شروط الصفقة تتضمن إمكانية تملّك "الاتحاد الوطني الإماراتي" كامل أسهم البنك، وبحد أدنى حصة المال العام، على أن يلتزم المشتري بزيادة رأس مال البنك المدفوع إلى 500 مليون جنيه، وبالحفاظ على حقوق العاملين في البنك.

ومن المقرر أن يقوم بنك الاتحاد الذي حصل على موافقة البنك



محمد بركات

المركزي المصري بإنهاء إجراءات تنفيذ الصفقة في بورصة القاهرة للأوراق المالية، على أن يتضمن عرض الشراء عرضاً موازياً لحملة أسهم البنك من غير حصة المال العام وبالسعر نفسه، وبذلك يمكن لبنك الاتحاد الوطني شراء بقية الحصص والاستحواذ على كامل البنك.

"المجموعة القابضة" (تي إتش جي): 3 جوائز من "مهرجان كان الدولي للإعلان"


جوزيف غصوب

توقعت "المجموعة القابضة" (تي إتش جي)، المتخصصة في العلاقات الإعلامية والاتصال، أن يتجاوز حجم أعمالها في المنطقة 382 مليون دولار خلال السنة المالية 2006.

ويقول الرئيس التنفيذي لـ"تي إتش جي" **جوزيف غصوب** الذي يتولى مهام الرئيس ورئيس المجلس العالمي للجمعية الدولية للإعلان: "يشكل العام 2006 الذي لم ينته بعد، منعطفاً مهماً بالنسبة للمجموعة، وتأتي الإنجازات التي تحققت خلاله حتى الآن، تتويجاً لمسيرة نجاح حافلة بالتطورات.

فقد شهدت المجموعة خلال السنوات الماضية نمواً كبيراً، ليتجاوز معدله السنوي في الأعوام الثلاثة الماضية 20 في المئة. ونتوقع أن تتواصل هذه المسيرة بهذا الزخم مع اعتزام المجموعة دخول أسواق وبلدان جديدة في المنطقة". وتعكف المجموعة التي يعمل فيها 1340 متخصصاً في مجال العلاقات العامة والإعلان، على تطبيق برنامج لتوسيع أعمالها، حيث افتتحت مكاتب جديدة في إيران والجزائر وتونس وقطر والبحرين خلال العام الحالي، لتضاف إلى شبكتها المكونة من 35 مكتباً. كما تعتزم المجموعة افتتاح مكتبين آخرين في السودان وسلطنة عمان خلال في الربع الأخير من هذا العام.

وتضم المجموعة القابضة، شركتي الإعلان "تيم يونغ أند روبيكام" و"إنترماركتس"، وشركتي "أصداء" و"بولارس" المتخصصتين في مجال العلاقات العامة، وشركة "وندرمان" المتخصصة في مجال التسويق المباشر، و"ميديا إدج سيا"، الذراع المتخصصة في شراء المساحات الإعلانية. وتوفر المجموعة طيفاً واسعاً من الخدمات لأكثر من 260 عميلاً في 15 بلداً في مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وحققت المجموعة إنجازاً كبيراً في مهرجان "كان"، بحصول "وندرمان" على "أسد كان الذهبي" عن فئة التسويق المباشر، و"تيم يونغ أند روبيكام" على "أسدين فضيين".

ووصلت "تيم يونغ أند روبيكام" إلى قائمة المرشحين النهائيين لـ4 جوائز من فئات المهرجان، ما يجعلها أول شركة من منطقة الشرق الأوسط تصل إلى المرحلة النهائية في فئة الإعلانات التلفزيونية.

تحالف خليجي - مغربي للاستثمار في المملكة المغربية

وقّع تحالف استثماري خليجي – مغربي يضم كلا من "فينشر كابيتال بنك"، والشركة التجارية العقارية (الكويت)، وصندوق الإيداع والتدبير للتنمية (المغرب)، مذكرة تفاهم وتعاون تهدف إلى استغلال الفرص الاستثمارية في المغرب من خلال مشاريع مشتركة بين المؤسسات الثلاث ومستثمريهم الستراتيجيين في مختلف القطاعات الاقتصادية في المملكة المغربية.

واعتبر الرئيس التنفيذي لـ"فينشر كابيتال بنك" **عبد اللطيف محمد جناحي** أن الفرص الاستثمارية الواعدة التي تزخر بها المملكة المغربية تعتبر واحدة من أهم قنوات التعاون والتكامل الاقتصادي.

وقال: "ستفتح هذه الاتفاقية لـ"فينشر كابيتال بنك" ولحلفائه القناة المؤسساتية والآلية المدروسة للتوسع في السوق المغربية.


عبد اللطيف محمد جناحي

وفي الوقت ذاته تتيح التعاون والتحالف مع صندوق الإيداع والتدبير للتنمية الذي يعتبر إحدى أهم المؤسسات الاستثمارية في المغرب وراعية العديد من المشاريع التنموية والاستثمارية الوطنية في مختلف قطاعات الاقتصاد المحلي".

من جهته، اعتبر الرئيس التنفيذي للاستثمار في المشاريع الناشئة وتطوير الأعمال في "فينشر كابيتال بنك" د. **أحمد الجوهري** أن "هذه الاتفاقية هي بادرة رائدة وتأكيد عملي للربط بين رؤوس الأموال الخليجية والخبرة المصرفية والاستثمارية لمؤسساتنا".

27.4 مليار جنيه رأس مال شركات تأسست في مصر في 6 أشهر

اظهر تقرير صادر عن "مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار" التابع لمجلس الوزراء المصري أن حجم رؤوس أموال الشركات التي تمّ تأسيسها في مصر خلال النصف الأول من العام الحالي لترتفع الى 27,4 مليار جنيه، بنمو بلغت نسبته 22,9 في المئة مقارنةً بالفترة عينها من العام 2005.

وذكر التقرير أن عدد شركات الأموال بلغ 2066 شركة خلال فترة الدراسة، مقابل 3820 شركة للفترة المماثلة من العام الماضي بانخفاض نسبته 45,9 في المئة. أما شركات الأفراد التي تمّ قيدها بالسجل التجاري فبلغ عددها 2693 شركة مقابل 6066 في الفترة نفسها من العام 2005 بانخفاض نسبته 56,4 في المئة.

تصميم أقل تعقيداً وأكثر تميزاً

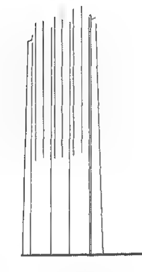
INDEX

وأخيراً، ذروة التصميم المعماري المبسط تعانق أفق دبي، من خلال مبنى إندكس.

يتميز مبنى إندكس بموقعه الحيوي ضمن مركز دبي المالي العالمي، المحور الإقليمي للخدمات المالية، ويتألف من ٨٠ طابقاً مصمماً بتطلعات مستقبلية. تم تخصيص ٤٥ طابقاً من المبنى للشقق السكنية الفخمة المبنية بمواد عالية الجودة، وبتصاميم داخلية مستوحاة من أرقى المعايير العالمية، تساهم جميعها بتوفير نمط عيش استثنائي وراق لكوكبة من نخبة رجال الأعمال.

يضم مبنى إندكس التابع لشركة الاتحاد العقارية، إحدى أهم شركات تطوير واستثمار العقارات في المنطقة، والمصمم من قبل شركة فوستر وبارتنرز الهندسية، شققاً سكنية تتنوع ما بين غرفة واثنتين وثلاث غرف، بالإضافة إلى شقق علوية بطابقين مكونة من أربع وخمس غرف، جميعها متوفرة على أساس التملك الحر.

لامتلاك عقار يتسم بتصميم أقل تعقيداً وأكثر تميزاً، اتصلوا اليوم بشركة الاتحاد العقارية.





شركة الاتحاد العقارية ش.م.ع.
هاتف مجاني: 800-UPSALE، ص.ب: ٢٤٦٤٩، دبي، إ.ع.م.
هاتف: ٩٧١+ (٤) ٨٨٥ ١٥٥٥، فاكس: ٩٧١+ (٤) ٨٨٥ ٢٦٦٦
upsale@up.ae

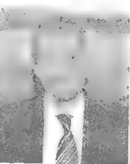
"بورصة دبي العالمية" و"فوتسي": مؤشران خليجيان وفق الشريعة الإسلامية

أطلقت بورصة دبي العالمية ومجموعة فوتسي (FTSE)، المزود العالمي لمؤشرات أسواق المال، مؤشرين خليجيين جديدين للأسهم متوافقين مع الشريعة الإسلامية يمكن تداول مكوناتهما من قبل المستثمرين المحليين والإقليميين والعالميين.

ويهدف المؤشران إلى توفير منتجات استثمارية متطورة، مثل صناديق تعقب أداء المؤشرات، شهادات المؤشرات، صكوك خيارات الشراء اللاحق، والمحافظ التي يتم تداولها في البورصة.

والمؤشران الجديدان هما: مؤشر فوتسي بورصة دبي العالمية الكويتي 15 الإسلامي (FTSE DIFX Kuwait 15 Shariah Index) الذي يقوم على أداء 15 سهماً متوافقة مع الشريعة الإسلامية في الكويت، ومؤشر فوتسي بورصة دبي العالمية القطري 10 الإسلامي (FTSE DIFX Qatar 10 Shariah Index) الذي يقوم على أداء 10 أسهم متوافقة مع الشريعة الإسلامية في قطر.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"فوتسي" مارك ميكيبس: "يتزامن إطلاق هذين المؤشرين مع تنامي الطلب العالمي على المنتجات المالية الإسلامية. وتأتي هذه الخطوة في إطار التزام مجموعتنا العميق بتقديم حلول تناسب المستثمرين في أنحاء العالم كافة".



ناصر الشعالي

من جهته، قال المدير التنفيذي للعمليات في بورصة دبي العالمية ناصر الشعالي: "يصل حجم أسواق المال الإسلامية حالياً إلى أكثر من 300 مليار دولار، وهو ينمو بنسبة 15 في المئة سنوياً. ويعكس إطلاق المؤشرين الجديدين الجهود الحثيثة التي تبذلها بورصة دبي العالمية لتطوير القطاع المالي الإسلامي، إذ يهدفان إلى إيجاد أسواق مالية عالية السيولة لمنتجات جديدة تستقطب المستثمرين المحليين والإقليميين والعالميين على حد سواء".

وكانت بورصة دبي العالمية قد أطلقت في يونيو الماضي، وبالتعاون مع "فوتسي"، أول مجموعة مؤشرات لمنطقة دول مجلس التعاون الخليجي تستند إلى أداء أسهم يمكن تداولها من قبل المستثمرين المحليين والإقليميين والعالميين في الإمارات العربية المتحدة والكويت وقطر. وتعتزم بورصة دبي و"فوتسي" تطوير المزيد من المؤشرات في المستقبل.

الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف في مركز دبي المالي العالمي



من اليسار: حامد العبودي رئيس مجلس إدارة الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف، د. عمر محمد أحمد بن سليمان، وجمال عباس زيدي

أعلنت "الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف" عن عزمها تأسيس مكتب لها في مركز دبي المالي العالمي، لتوفير خدماتها انطلاقاً منه. وكانت الوكالة باشرت عملها في يوليو 2005 بدعم من مصارف ومؤسسات مالية ووكالات تصنيف.

وقال محافظ مركز دبي المالي العالمي د. عمر محمد أحمد بن سليمان "إن المركز يسعى إلى إرساء معايير جديدة للتميز في الخدمات المالية الإسلامية، ووجود هيئة مستقلة لتقييم توافق الشركات والمؤسسات مع الشريعة الإسلامية، من شأنه أن يعزز التطور الكبير للقطاع المالي الإسلامي الذي يعد اليوم الأسرع نمواً بين القطاعات المالية في العالم. ونحن نتطلع إلى التعاون مع الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف من أجل دعم معايير القطاع في كافة أرجاء المنطقة"

شركة CFH: الإقفال الأول لصندوق "ميريو 2" العقاري

فوزي فرح

حققت شركة كوربوريت فايننانس هاوس (CFH) نجاحاً في الإقفال الأول لصندوق الاستثمار العقاري "ميريو 2" بمبلغ 30 مليون دولار.

وسيقوم الصندوق المذكور بالاستثمار في مشاريع سكنية وتجارية بين دبي وأبو ظبي والدوحة وعمان وبيروت، أما الإقفال الثاني والأخير فيتم في أواخر نوفمبر المقبل ويتوقع أن يصل مجموع الاكتتابات إلى 50 مليون دولار.

اتخذ مدير الصندوق كريم شمس الدين مدينة دبي مقراً لفريق إدارة "ميريو 2"، علماً أن مقر الشركة الرئيسي بقي في بيروت. ويقول شمس الدين ان "صندوق ميريو 2 يملك الجهوزية والخبرة الكافيتين للاستفادة من النشاط العقاري المتنامي في منطقة الخليج". كما أعلن عن "استعداد الفريق لبذل كل الجهود من أجل تحقيق العائدات المطلوبة والاستفادة من الخبرة السابقة مع "ميريو 1" الذي تجاوزت عائداته 20 في المئة سنوياً.

بالإضافة إلى إدارة صناديق الاستثمار العقارية، تقدم شركة كوربوريت فايننانس هاوس خدمات الاستشارات المالية للدمج والاستحواذ وإدراج الأسهم وهيكلة الدين والاكتتاب الخاص.

ويقول الرئيس التنفيذي للشركة فوزي فرح أن الشركة تخطط للتوسع الستراتيجي في الخليج عبر فتح مكتب في الرياض مطلع العام 2007، إضافة إلى مكتبي بيروت ودبي.


لمزيد من المعلومات حول التملك الحر للمكاتب
والشقق او الشقق العلوية بطابقين، اتصلوا
اليوم بشركة الاتحاد العقارية.

لبنان: الدولة أولاً

بعد ثلاثة وثلاثين يوماً من القصف الإسرائيلي المدمّر للبشر والحجر وللثقة، خرج لبنان بفضل عوامل عدة محلية وإقليمية ودولية من وطأة العدوان الإسرائيلي الهمجي، ليدخل تحت مظلة القرار الدولي الرقم 1701 وليرتبط مصيره وطناً وإنساناً بمدى القدرة على تطبيق مندرجات هذا القرار بمختلف بنوده ومراحله.

والقرار الدولي الذي صدر بإجماع مجلس الأمن لا تزال دونه صعوبات وعراقيل أقلها، وحتى كتابة هذه السطور، استمرار الخروقات الحربية من جانب العدو الإسرائيلي، واستمرار الحصار المفروض على لبنان جواً وبحراً وبراً، وارتباط ذلك باكتمال مجيء قوات الطوارئ الدولية (اليونيفيل).

غير أنّ عدم انحسار غبار الحرب، واستمرار الغموض حول الحلول السياسية أو "الحلحلة" على الأقل، لا يمنع من التوقف عند أمرين أساسيين:

الأول: وجوب التأمل في ما حصل، وإجراء مراجعة دقيقة وموضوعية في إطار من الحوار الهادئ والنقاش البنّاء، الذي يشكّل الحل الوحيد لتحديد الرؤية والخيارات، بل يشكّل السبيل الوحيد لتجاوز عملية المحاسبة والمساءلة التي يصعب إجراؤها في ظل تكوينات المجتمع اللبناني، وطبيعة الحياة السياسية السائدة ماضياً وحاضراً.

الثاني: وجوب التنبه إلى مخاطر وتداعيات ومحاذير المرحلة الانتقالية التي يعيشها لبنان والتي تتسم بالرمادية، والتي نقلت لبنان من مرحلة الحرب إلى مرحلة القلق. ولعله من المفيد في إطار هذين الأمرين التوقف عند النقاط الآتية:

صمود المقاومة

برز صمود المقاومة خلال الحرب عاملاً أساسياً ومهماً وذا تأثير كبير على مستقبل لبنان في مرحلته الجديدة. فقد أظهر حزب الله وبقيادة أمينه العام السيد حسن نصرالله، كفاءة عالية ليس في القتال والتصدي وتكبيد العدو خسائر في البشر والعتاد، بل كذلك في التنظيم والتجهيز وفي الإدارة والإعلام في مجالي الحرب والسياسة. وهذه الكفاءة لفتت أنظار المراقبين في الداخل والخارج وفاجأت البعض منهم، وكانت موضع احترام وتقدير. وبينما أدى هذا الصمود إلى تداعيات كبيرة في المجتمع الإسرائيلي وإلى قيام أزمة سياسية لا تزال في بداياتها، فإن المعوّل عليه من هذا الصمود توظيفه إيجابياً في لبنان، وما يأمله المواطن اللبناني هو أن يوظّف حزب الله مثل هذه الكفاءة في إطار الدولة وهو جزء أساسي منها، بحيث يسهم وإلى حد بعيد في تحسين هذه الدولة تنظيماً وأداءً. فبعد انتهاك حرمات الدولة على غير صعيد، بات لبنان في أشد الحاجة إلى مثل هذا الأداء الفعّال والشفاف في إطار الدولة. ونعتقد أنّ انخراط حزب الله في جسم الدولة بقناعة وبفعالية، ومن دون ازدواجية لا في الكلام ولا في الفعل، من شأنه أن يؤسس لمرحلة جديدة، وأن يكون قدوة للفئات الأخرى، ولعلّ ذلك يساعد ولو تدريجياً على الانتقال من حالة المواطن – الفريق إلى حالة المواطن – الدولة، إذ لا أمل ولا استقرار ولا ازدهار ولا استثمار إلا بوجود دولة مركزية قوية وقادرة وعادلة.

التضامن والاحتضان

ومما عزز صمود المقاومة على مدى 33 يوماً ظاهرة الاحتضان التي برزت في المجتمع اللبناني ومن مختلف طوائفه وفئاته. وقد حفلت هذه الظاهرة بشعور حقيقي نابع من إنسانية فذة، وواجب وطني، وقيم أخلاقية. لقد سقطت الاعتبارات الطائفية. كل النازحين جراء الحرب بين كل الحاضنين في كل لبنان، والاستثناء القليل، لا يلغي القاعدة، والنتوءات المحدودة هنا وهناك لا تمحو الصورة الإيجابية العامة. ولم يشهد لبنان في تاريخه مثل هذا الاحتضان ومثل هذا السخاء. ولم يكن ذلك نتيجة لنبض مشاعر وسلوكيات الناس، بل كان في الوقت نفسه صدى لمواقف معظم القيادات السياسية التي أخضعت ضرورات السياسة لواجبات الاحتضان.

ومما لا شك فيه أنّ هذا الاحتضان وعلى الرغم من الخلافات السياسية الحادة حول قضايا عدة، من الممكن التأسيس عليه ليتحوّل من احتضان إنساني إلى تضامن وطني حقيقي. وهذا التحوّل هو من مسؤولية القيادات السياسية وفي طليعتها حزب الله من أجل خلق نسيج اجتماعي متداخل ومتعاون ينضوي تحت مظلة الدولة القوية والقادرة والعادلة.

التضامن السياسي

والواقع أنّ التضامن الإنساني والاجتماعي عبّر عن تضامن سياسي متميّز رعته الحكومة بقيادة الرئيس فؤاد السنيورة الذي برز كرجل دولة بامتياز، وقاد السفينة السياسية بحكمة وحنكة وصبر وطول أناة، لقد أتقن الرئيس السنيورة عملية تدوير الزوايا، وتمكّن من استخلاص النقاط السبع التي لخصت الحل اللبناني بكل جوانبه وأبعاده، وجاءت هذه النقاط وبإجماع وطني لتعطي الدولة – التي طال انتظارها – زمام المبادرة. حملها السنيورة إلى روما وأجاد مخاطبة العالم، وتمسك بها في بيروت أمام كل الموفدين الذين قدموا إلى لبنان من كل حدب وصوب. كما أن الحل اللبناني المتمثل في هذه النقاط استقطب اجتماع وزراء الخارجية العرب الذي كان ربما الاجتماع الأنجح على مدى تاريخ جامعة الدولة العربية.

لبنان يواجه شبح الهجرة والبطالة وتوقف أو تباطؤ حركة الاستثمار

وبالطبع كان التعاون المتميّز الذي قام بين الرئيس السنيورة ورئيس مجلس النوّاب نبيه بري عاملاً أساسياً في الوصول إلى القواسم المشتركة، وذلك نتيجة للتفكير اللبناني المستقل عن أية مؤثرات أو ضغوطات، ثمّ الحرص على تغليب المصلحة العامة على كل ما عداها من مصالح خاصة أو فئوية.

ديبلوماسية الممكن

والإجماع اللبناني الذي برز في النقاط السبع مكّن لبنان إلى جانب صمود المقاومة، من تحقيق إنجاز لبناني متميز لم يعرفه الوطن منذ سنوات طويلة. فقد أثبتت الديبلوماسية اللبنانية وبشخص وزير الخارجية بالوكالة طارق متري أنها قادرة على الوصول إلى الأهداف المرجوة ولو بالحد الأدنى، وعلى تحقيق الأقل سوءاً بدلاً من الأسوأ إذا ما أتيح لها المجال ومن خلال موقف صلب يرتكز على إجماع يعطّل كل المزايدات ومن اي جهة أتت.

لقد تمسكت الديبلوماسية اللبنانية بالنقاط السبع، عبّرت من خلالها عن مصلحة لبنان، وحرصت عبرها على تجنب الفتنة، فحظي هذا الموقف بدعم وتحرك من الأشقاء وبتفهم من الأصدقاء.

المرحلة الرمادية

وعلى الرغم من القرار 1701، فإنّ لبنان دخل في مرحلة رمادية وكأنه ما زال يتأرجح بين تجدد الحرب وبين الانقسامات الداخلية. ويعود ذلك بالطبع إلى العراقيل القائمة بوجه تطبيق القرار الدولي نتيجة للتجاذبات والصراعات الإقليمية والدولية الجارية على أرض لبنان. وبعيداً عن هذه التجاذبات وطبيعتها، يبرز الإجماع اللبناني مجدداً عاملاً حاسماً في قطع الطريق على هذه الصراعات، وتعطيل مفاعيلها بهدف التسليم بأهمية الدولة كمرجعية أولى وأخيرة "لا تكون آخر من يعلم وأول من يُطالب" كما قال رئيس مجلس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة في اليوم الأول لاندلاع العدوان.

وهنا وفي هذه المرحلة تبدو أهمية شعار "لبنان أولاً" الذي طرحه سعد الحريري في ذكرى استشهاد والده. وبعيداً عن السياسة نقول أن هذا الشعار يجب أن يحظى باهتمام جميع الأفرقاء. للجميع تحالفات وارتباطات ومصالح، لكن ينبغي أن يكون لبنان سقف الجميع، ولبنان بحاجة إلى حكماء يساعدونه لاجتياز هذه المرحلة الخطيرة والمصيرية بأقل قدر ممكن من الأضرار. والمطلوب مواقف جريئة وصريحة وحاسمة من أجل إخراجه من هذه المحنة ووضعه على سكة الحلول النهائية التي هي وحدها كفيلة بتمكينه من إعادة وبناء الاقتصاد من جديد واستعادة الثقة به.

أمام لبنان فرصة لتوظيف الاهتمام الدولي واستلحاق الإفادة من الفوائض النفطية

لقد خرج لبنان من الحرب بخسائر اقتصادية كبيرة تكاد تتجاوز بقيمتها نصف الناتج المحلي الإجمالي (15 مليار دولار حسب تقدير برنامج الأمم المتحدة للإنماء). ولعل غير الظاهر للعيان من هذه الخسائر هو أكبر وأشد خطورة من الظاهر منها، ذلك أن الأضرار المباشرة يمكن تقديرها ويمكن إعادة بنائها أو ترميمها سواء كانت جسوراً أو بيوتاً أو مصانع. إلا أن إعادة تحريك النشاط الاقتصادي مسألة تستغرق وقتاً وتحمل في بطء عودتها خسائر متراكمة يوماً بعد يوم. والأصعب من ذلك هو استعادة الثقة، ثقة اللبنانيين بوطنهم المستقر، وثقة الخارج بلبنان وبدوره الاقتصادي. إن التحدي الأكبر هو في التمكّن من استقطاب المستثمرين الذين كانوا بدأوا استثمارات ضخمة في لبنان كان مؤملاً أن تُسهم كثيراً في تنمية اقتصاده وفي توفير فرص العمل لأبنائه. كما أن التحدي الأكبر هو في وقف نزيف الهجرة وفي استعادة من غادر (أكثر من 280 ألف جواز سفر خلال شهر). فإذا فرغ لبنان من أبنائه لاسيما النخب منهم، وإذا ابتعد عنه المستثمرون، فماذا يبقى منه وفيه؟ وماذا يبقى ما يستحق أن تقاوم من أجله؟

إنّ لبنان يواجه اليوم شبحاً مخيفاً يطل عليه برؤوس ثلاثة هي: الهجرة والبطالة وتوقف أو تباطؤ الاستثمار.

إنّ الأسئلة كثيرة وصعبة: كيف نبني دولة قوية وقادرة وعادلة تلغي ازدواجية الدولة والمقاومة؟ ما دور لبنان في هذه المنطقة؟ هل يصون نموذجه أم يفرط به؟ أليس من شروط المقاومة بناء الاقتصاد، وتوفير فرص العمل، ووقف الاستجداء على أبواب السفارات طلباً للهجرة؟ أليس من شروط الانتصار أو الصمود تأمين مستقبل الأجيال الطامحة بالعلم والتقدم وعدم قتل الأحلام؟

إنّ لبنان أمام فرصة ذهبية قد لا تتكرر تتمثل في أمرين:

– الاهتمام الدولي والعربي بهذا البلد وعلى نحو لم يعهده بلد آخر في العالم. فهذا البلد بخصائصه وشعبه وانفتاحه وانتشار أبنائه، كوّن لنفسه صورة (Image) في العالم أثارت محبة له وإعجاباً به وعطفاً تجاهه.

– إنّ المنطقة تشهد فوائض مالية ضخمة نتيجة لارتفاع أسعار النفط والغاز، وكان من المؤكد أن لبنان سوف يستفيد من هذه الفوائض ومن خلال استثمارات سجّلت في العام 2005 نمواً كبيراً على الرغم من خسارة لبنان رجلاً كبيراً نفتقده في هذه الأيام، هو الرئيس الشهيد رفيق الحريري.

لبنان أمام مفترق، إما يضيع في متاهات صراع الآخرين، وإما يحتفظ بأرباحه وبمستقبله تاركاً إسرائيل تُحصي خسائرها لأول مرة في تاريخها. ■

"الاقتصاد والأعمال"


Audi

امتحان ما بعد العدوان

.... بقلم د. شفيق المصري ....

المعروف أن العدوان الإسرائيلي على لبنان تخطى كل الخطوط الحمر في القانون الدولي والشرائع السماوية والمقاييس الإنسانية وكل الضوابط الخلقية الأخرى.

والمعروف أن هذا العدوان الذي استخدم ذريعة أسر الجنديين الإسرائيليين، كما استخدم في العام 1982 ذريعة الاعتداء على السفير الإسرائيلي في بريطانيا، كان ينفذ خطة مدروسة بكل تفاصيلها ومراحلها ضد لبنان بكافة أبنائه المدنيين ومنشآته المدنية.

الحكومة اللبنانية أمام امتحان استمرارية التماسك في اتخاذ القرارات وحسن تنفيذها

هل آن لإسرائيل أن تفكر بضمانات أخرى سياسية من أجل أمنها وأمن المنطقة معاً؟

مع أن إسرائيل ترى ان هذا العدوان استطاع، تدمير معظم سلاح حزب الله وتدمير قواعده الدفاعية واللوجيستية والمدنية والمؤسسية وتشتيت السكان الذين يتعاطفون معه.. الا انها لا تخفي فشله في تحقيق الخطة التي رسمتها، ولم يستطع أن يخفي اضطراب النظام السياسي الإسرائيلي القائم.

ومع صدور القرار 1701 تم تحديد مرحلة ما بعد العدوان الإسرائيلي ورسم صيغة مترابطة من المسؤوليات التي تؤدي إلى تنفيذ مقبول لهذا القرار. ثمة جهات أربع مسؤولة عن هذا التنفيذ: الحكومة اللبنانية، والحكومة الإسرائيلية، والأمين العام للأمم المتحدة ومن ثم مجلس الأمن ذاته، والدول الكبرى ولاسيما أميركا وأوروبا. وهذه الجهات كلها أمام الامتحان اليوم وذلك تحت طائلة ما هو أسوأ، ليس فقط في لبنان وإنما في الشرق الأوسط كله.

1 – الحكومة اللبنانية: أورد القرار 1701 عدداً من النقاط التي تصبّ في مصلحة الحكومة اللبنانية، ويُنتظر ان تسعى هذه الحكومة إلى توظيفها من أجل تحقيق ما كانت ولا تزال ترفعه كشعارات. فالقرار حرص على تأكيد حق لبنان في السيادة والاستقلال والوحدة الوطنية، متعاطفاً مع النقاط السبع للحكومة من جهة، ومؤكداً على اتفاقيتي الهدنة والطائف من جهة ثانية. كما طالب الدول الأخرى بمساعدة الحكومة اللبنانية في بسط سلطتها وضبط حدودها وفرض قوانينها، اضافة الى الامتناع عن كل ما يعرقل تنفيذ أو يسيء إلى أهدافه.

ولكن القرار تضمن، من ناحية ثانية، فقرات وبنوداً غامضة يمكن أن تصبّ في مصلحة إسرائيل إلى جانب البنود الأخرى السلبية التي وضعت من أجل توفير هذه المصلحة أصلاً.

ولعل الامتحان الكبير الذي تخضع له الحكومة اللبنانية اليوم يتمثل في عدد من الاستدراكات والإجراءات الحاسمة ومنها:

أ – أن تؤكد على استمرارية التماسك الحكومي المطلوب في اعتماد قرار واحد ووراءه إصرار واحد موحّد على حسن التنفيذ سواء في ما تعهدته من استكمال إرسال الجيش إلى الجنوب أو في ضبط الحدود وحمايتها أو في حسن التنسيق مع القوة الدولية الأخرى.

ب – أن تعتمد، لدى تعاملها مع المساعدات العينية والمالية، مبدأ مركزية القرار ولا مركزية التنفيذ.

والمعروف أن ثمة مراحل ثلاث في ما يقال له عموماً "إعادة الإعمار"، مرحلة الإغاثة والإنقاذ للمدى العاجل، ومرحلة إعادة تأهيل البنى التحتية للمدى المتوسط، ومرحلة إعادة البناء وإعادة تأهيل الاقتصاد اللبناني للمدى المستقبلي. ويمكن للحكومة أن لا تخلط بين هذه المراحل الثلاث. والواقع أن الأطراف الأخرى، داخل لبنان وخارجه، بدأت تعلن عن مساعداتها الطوعية للمدى القريب والمتوسط. ولذلك فإن هذه


مجلس الأمن

المساعدات والتبرعات يجب أن تندرج في إطار خطة مركزية لكل منهما وضمن مواصفات محددة وفي آجال محددة

أما الامتحان الآخر الذي ستخضع له الحكومة اللبنانية فيندرج في الإطار السياسي الذي يفترض أن يجمع بين وزراء هذه الحكومة من جهة وبينها وبين الأحزاب والتيارات غير الداخلة بها من جهة ثانية وبينها وبين حزب الله من جهة ثالثة.

وإذا كانت الجهة الثالثة ضرورية في سياق تنفيذ القرار الدولي فإن الجهتين الأوليين لا تقلان أهمية عنها. فالحكومة اللبنانية قدّمت في نقاطها السبع رؤية متكاملة لما تراه مناسباً لما بعد العدوان. وحظيت هذه النقاط بإجماع داخلي وعربي ودولي فضلاً عن إجماع الدول الإسلامية حولها. لذلك فإن الحكومة تقع اليوم أمام امتحان التطبيق.

هل يقبل الاتحاد الأوروبي الانسحاب من الشرق الأوسط ويترك مصيره للإرادة الأميركية؟

ومن هذه النقاط السبع ما ورد في القرار 1701 ذاته والحكومة مسؤولة عن حسن التطبيق. أما إذا فشلت في ذلك فإن هذا الفشل يرتدّ سلباً على النقاط والجهات الأخرى.

2 – الحكومة الإسرائيلية: من المنتظر أن تتعظ هذه الحكومة من دروس هذا العدوان بخلاف أي عدوان آخر قامت به ضد العرب منذ العام 1948:

– إن هذه الحرب على لبنان أحدثت، باعتراف الإسرائيليين أنفسهم، من الضرر على إسرائيل ما يفوق، في فداحته، كل الأضرار السابقة. والضرر لم يقتصر على الشأن الاقتصادي فقط وإنما تعداه إلى ثلاثة وجوه أخرى: فالمواطن الإسرائيلي ارتعب من هذه الحرب وطالب بالمزيد من الملاجئ ومن ثم بالتوقف عنها بعد أن اقتنع بعدم جدواها.

– النظام السياسي الذي كشفه هذا العدوان ظهر أنه نظام غير متماسك وغير نزيه أيضاً. وأنه عرضة للمزيد من الانتقاد البنيوي من الداخل السياسي العام.

– الجيش الإسرائيلي ظهر للمرة الأولى أنه غير مؤهل بما كان ينتظره المسؤول السياسي ولا بما كان يأمله المواطن الإسرائيلي.

وبذلك أخضع هذا العدوان إسرائيل نفسها إلى امتحان قاس بالنسبة لهذه الوجوه المتقدمة. ولعلّ الامتحان الأكثر قساوة اليوم هو التحدي الجديد، وربما للمرة الأولى في تاريخ إسرائيل: هل الدولة الامنية تستطيع الصمود المستدام بوجه التحديات الجديدة أو التي قد تستجد؟ وهل آن الأوان لدى إسرائيل أن تفكر بضمانات أخرى سياسية من أجل أمنها وأمن المنطقة معاً؟ وهل تقتنع الولايات المتحدة أن الضمان لأمن إسرائيل يتمثل في مراعاة الشرعية الدولية الشاملة والعادلة؟

أسئلة لا بدّ من أن تدفع المواطن الإسرائيلي وكذلك المسؤول إلى التفكر والتبصر. هذا فضلاً عن وجوب التعامل الإسرائيلي الصادق مع القرار 1701، ذلك لأن هذا القرار سعى في كثير من بنوده إلى ضمان أمن إسرائيل أيضاً وربما في الدرجة الأولى.

3– الدول الكبرى، ولاسيما الدول الدائمة العضوية في مجلس الأمن، ويمكن أن نقول أن مجموعة الدول الثماني (أي بإضافة المانيا وكندا وإيطاليا واليابان) هي صانعة القرار الستراتيجي السياسي والاقتصادي في العالم. هذه الدول تقف اليوم بعد العدوان الإسرائيلي على لبنان أمام الامتحان المصيري. فالعدوان الذي حصل حمل معه تحدياً سافراً لرغبة هذه الدول في هدوء شرق أوسطي مستدام. وهذا الهدوء المطلوب يوفّر أمناً نفطياً وتجارياً واستثماريا وسياسياً أيضاً. وإذا كان الموضوع هنا لا يتوقف فقط على الصراع اللبناني – الإسرائيلي وإنما يرتبط حكماً بالصراع العربي (الفلسطيني خاصة) – الإسرائيلي العام، فإن من مصلحة هذه الدول أن يتحقق هذا السلام وفقاً للحدود الدنيا من أحكام الشرعية الدولية العادلة. وإذا كانت منطقة الشرق الأوسط تشكّل جانباً أساسياً للاستثمار الغربي فإن هذا الاستثمار يتكامل ويزدهر مع مناخ سياسي شرق أوسطي وطيد. لذلك فإن أي إسهام من قبل هذه الدول في مساعدة لبنان والتزام القرار 1701 وفي تمكين حكومة لبنان من بسط سيطرتها على إقليمها ومن تخطيها هذه المراحل الثلاث المتقدم ذكرها... أي إسهام في هذا الاتجاه يشكل دفعاً ذاتياً، بالنتيجة لفرص الاستثمار الشرق أوسطي العام

أما الامتحان الثاني فهو الموجّه إلى الاتحاد الأوروبي من جهة وإلى روسيا والصين من جهة أخرى: هل يستطيع



إجتماع وزراء الخارجية العرب في بيروت

الاتحاد الأوروبي حيال هذه الفرصة التي شرّعها له القرار 1701 من المشاركة الفعلية في قوات الأمم المتحدة المكلفة بضبط الصراع اللبناني – الإسرائيلي؟ أليس التردد في هذه المشاركة ينعكس سلباً على الفرصة ذاتها؟ وهل يقبل هذا الاتحاد الانسحاب من السياسة الشرق أوسطية بكاملها ويترك مصيره الجيوسياسي والجيواقتصادي للإرادة الأميركية؟

أما بالنسبة للمصالح الاقتصادية – الاستثمارية الروسية في المنطقة والمصالح النفطية الصينية المتزايدة فيها، فإن الواضح اليوم أن "المسألة اللبنانية" تختصر المسألة الشرق أوسطية بكاملها وذلك بقدر تأثيرها السلبي أو الإيجابي على وضع حكومة حماس في فلسطين من جهة وتأثيرها على إمكانية استعادة المناخ التفاوضي من جهة أخرى. ولذلك فإنها تكتسب البعد المحلي والإقليمي معاً.

نجاح قوة "اليونيفيل" الجديدة تشكل امتحاناً دقيقاً لمجلس الأمن وصدقية المنظمة الدولية

4– الأمين العام للأمم المتحدة: وهو الذي وضعه القرار 1701 أمام الامتحان المباشر ليس فقط من أجل متابعة تنفيذه وتبليغ مجلس الأمن، بعد شهر حول مدى تطبيقه وإنما في إطار ملاحقة أمور أخرى أساسية وردت في متن القرار ولاسيما مسألتا نزع السلاح ومزارع شبعا.

ولعل الخطوة الأولى الإيجابية التي سجلها الأمين العام في هذا السياق كانت في إعلانه الصريح أن ما قامت به إسرائيل في الإنزال الجوي في منطقة لبنانية بعيدة عن منطقة العمليات العسكرية يشكل انتهاكاً للقرار 1701 والالتزام بوقف إطلاق النار.

والواقع أن الامتحان الجاري حالياً يشكّل التحدي الكبير الذي يواجهه الأمين العام وإرادته ولعلّ هذا الامتحان، على خطورة انعكاساته المختلفة، يؤثر في صدقية الأمين العام سلباً أم إيجاباً ويؤثر بالتالي في ترتيب الشرق الأوسط وفقاً لصيغ جديدة أكثر عقلانية وقبولاً.

ومن خلال ما تقدم نرى أن المسألة لا تنحصر بالأمين العام وحده وإنما تتناول صدقية المنظمة الدولية ذاتها، وعلى هذا الأساس يُفترض أن تتولى الأمم المتحدة في قوة اليونيفيل الجديدة الدور الرائد الذي ينتظره العالم منها. وهذه الصيغة التي تبقي القوة تحت أمرة مجلس الأمن وإشرافه المباشر تشكل اليوم امتحاناً دقيقاً للمجلس ذاته في الإطارين التجهيزي والعملاني في آن معاً.

وهكذا نلاحظ أن هذا الترابط الرباعي في سياق تنفيذ القرار 1701 يشكّل وحدة مبدئية ووظيفية في آن. المهم على كل حال أن ينجح كل من الأطراف الأربعة في الامتحان الذي يُفرض عليه من دون أي استثناء ولا مخالفة. إنها على الأصح مرحلة الدروس التي يكتسبها كل فريق على حده من دون أن يصار إلى أي استثناء ولا تخلف ولا تهرب. كذلك فهي مرحلة المواجهة الثنائية – السياسية الطاغية. فهل يكتسب كل من المعنيين بهذا الشأن إمكانات السلام الواسعة الانتشار أم يبقى تحت تهديد الحديد والنار؟■

إيران والعرب: الهواجس الموروثة

شكلت العلاقة التاريخية بين إيران والعرب حالات متواصلة من الهواجس الموروثة التي سبقت نشوء الجمهورية الإسلامية وواكبتها حتى الساعة. وإذا كان ثمة دوافع موضوعية لهذه الهواجس المتقابلة عبر التاريخ فإن الظروف الراهنة تحمل مجموعات جديدة وإضافية منها. فالمسألة، إذاً لا تقتصر على وسائل الهيمنة على الخليج ومقدراته وإنما تتعدى ذلك إلى تعارض في الرؤيا الدينية – الإيديولوجية – الجيوسياسية المتشعبة.

وعلى الرغم من بعض المساعي لامتصاص هذا التنافر أو احتوائه فإن التباين ظاهر بما يعكّر هذه العلاقة التي يُفترض أن تشكل عنصر استقرار شرق أوسطي فاعل.

والمعروف أن ثمة أطراً وظيفية جامعة يمكن أن تلتقي من خلالها المصالح المشتركة وحتى الأهداف المشتركة أيضاً. فالإطار الجغرافي الخليجي وما خُطط له من دراسات خليجية مشتركة، لم يسفر لغاية اللحظة عن أية نتيجة ملموسة. والإطار التفاهمي حول المياه الإقليمية والجزر العربية (الإماراتية) في الخليج لم ينجح في تفعيل الوسائل السلمية لحل هذه المعضلة التي بدأت مع الشاه ولا تزال قائمة لليوم.

والإطار الاقتصادي النفطي، يبدو انه لم يصل بعد إلى مبتغاه المرجو.

والإطار الإسلامي العام لم يحظ بأي جدوى يمكن أن تعكس، على الصعيد الدولي، قوة فاعلة ونافذة من أجل العالم الإسلامي الأوسع.

واليوم يمكن تلخيص هذه الهواجس الجديدة بثلاثة:

أ – العامل الأميركي الذي تعتبره إيران أساسياً في خطورته على أمنها واستقرارها وعلى أمن الخليج عموماً. وترى إيران أنه لا بد من التعاطي مع هذا العامل بطريقة أكثر حسماً وجدية.

ب– العامل الإيديولوجي الذي تعتبره الدول العربية في أساس التوجّه الإيراني الذي يهدد استقرار الأنظمة العربية الخليجية أولاً، ثم الدول الأخرى. وإذا كانت الظروف قد حالت دون انطلاق الثورة الإسلامية الأولى، فإن إيران تجهد في مدّ هذه الذراع الإقليمية تحت الشعارات الجديدة – القديمة ذاتها.

ج– العامل النووي وهو الذي يشكل خطراً مضاعفاً على دول الخليج عموماً سواء في امتلاك القدرة النووية التي يمكن أن تكون عسكرية أيضاً أو في مواجهة غربية لهذه القدرة.

والواقع أن هذه الهواجس الجديدة تشكل، بالإضافة إلى الهواجس الموروثة الكثيرة، تراكماً مانعاً لأي تفاهم أو تقارب إيراني – عربي عام.

هل هذا يعني أن الأزمة الراهنة غير قابلة للحل؟ وهل يمكن لهذه الهواجس أن تنفجر في أزمة أو أزمات حادة مستقبلية؟

يبدو أن مفاتيح الانفراج لهذه الأزمة، وإن كان نسبياً، يتجاوز نطاق العلاقة الإيرانية – العربية إلى التعاطي الدولي مع إيران من خلال الملف النووي – الإيراني من جهة، ومن خلال مدى التعامل الاقتصادي الإيراني – الغربي من جهة ثانية، ومن خلال التسوية الشرق أوسطية من جهة ثالثة.■

إعـادة بنـاء لبنـان

.... بقلم د. جواد العناني ....

لما خسر العرب لبنانهم في منتصف السبعينات جراء الاحتراب والحروب والفتن، تبيّن لهم مدى الخسارة الفادحة التي نجمت عن ذلك. وقد أضاع لبنان، وأضاع العرب معه، فرصة تاريخية لرفع لبنان إلى مستوى عالمي كمركز مصرفي ومالي وتجاري وخدماتي متميز. وما كادت أسعار النفط حينها تشهد تلك الدفعة الكبيرة، وفي الوقت الذي بدأ النفط يترجم نفسه إلى ثروات متراكمة وأرصدة مالية ضخمة، اشتعل أوار الحرب في لبنان الجميل، وأمضى فترة طويلة في مواجهة الفتن، والاعتداءات الإسرائيلية، والتدخلات الخارجية، والدمار الكاسح، ما خلق للبنان ورثة استفادوا من غيابه عن الصورة.

والكل يذكر أن إرث لبنان ودوره المركزي في الوطن العربي قد توارثته دول ومدن كثيرة، وبدرجات متفاوتة، بدءاً من دمشق، وعمان، ودبي، والمنامة، وقبرص، ولندن وفرنسا وجنيف وحتى نيويورك. ولم يكف مكان واحد أو بلد واحد، للاستجابة أو ملء الفراغ الذي تركته بيروت.

وبالإضافة إلى دوره الاقتصادي، فإن للبنان تأثيراً حضارياً وثقافياً وفكرياً وتعليمياً وسياحياً على الدول العربية. ومن اللافت للنظر أن هذا الدور لم يُفقد حتى إبان الحرب حيث تمكن القطاع الخاص من الاستمرار بل والنمو. وإذا أردنا أن نضع تقييماً شاملاً لحجم العلاقات الاقتصادية والمالية للبنان مع باقي الدول العربية والعالم، فإننا قد نصل إلى أرقام سنوية مذهلة، وهي قطعاً قد تكون أكثر أرقام الدول العربية إثارة من الناحيتين المطلقة والنسبية. وهذا أمر مذهل إذا أردنا أن نعطي لبنان حقه من الأهمية والتأثير في محيطه العربي والإقليمي. ولا ننسى أن لبنان بقي كذلك الساحة الوحيدة المفتوحة عربياً على كل الأفكار.

وبعدما ظن الناس أن لبنان قد بدأ يعيد بناء ذاته، ويعود إلى مسيرته السابقة في البناء والانفتاح والتعامل، حتى أتت الحرب الأخيرة مع إسرائيل، لتفتح المجال أمام هذا الكيان الإثني العنصري لكي ينفث أحقاده ضد لبنان، فيعمل فيه هدماً وتدميراً لم يرَ العالم مثيلاً له منذ الحرب العالمية الثانية. وحيث أن الحرب قد هدأت، فإن هنالك حقائق ومعطيات لا بد لصناع القرار العربي، من أن يفكروا فيها.

أول هذه الحقائق، ضرورة الفهم المشترك لكل الدول العربية، خصوصاً أمام احتمالات عقد قمة عربية لبحث الشأن اللبناني والفلسطيني، أن لبنان ليس رصيداً لأهله فحسب، بل هو رصيد لكل العرب والمنطقة وأن عودة لبنان إلى سابق عهده، وبأسرع وقت ممكن، ليس مصلحة لبنانية ذاتية، بل فيها أيضاً تحقيق للمصالح العربية العليا. وهذا يعني أن العرب مطالبون بأخذ المبادرة لدعم الحكومة اللبنانية من أجل إعادة بناء لبنان.

وفي المقابل، فإن على اللبنانيين أن يقوموا بترتيب بيتهم الداخلي بمساعدة عربية، لا بسبب القرار 1701، ولا لأن القوى العظمى تريد أن تكون الفاعلة في المنطقة عبر عدد من المراكز ومنها لبنان، ولكن لأن على لبنان التزاماً نحو نفسه بالاستقرار والتماسك الداخلي، وفرض حكم القانون، وتوحيد مرجعية اتخاذ القرار فيه، بغض النظر عن تعددية الأفكار والاجتهادات على جميع الصعد الفكرية والعقائدية والمصلحية والفئوية والطائفية. وعلى لبنان "العربي" أن يفي بشروط التعامل مع العرب بإبقاء نفسه بلداً دستورياً ديموقراطياً موحداً فيه سلطة واحدة ومرجع واحد لاتخاذ القرار تستطيع الدول الأخرى أن تتخاطب معه وتصل إلى اتفاقات وحلول ومبادرات.

والأمر الثاني أن للبنان بحكم علاقاته الإقليمية والدولية اتصالات مهمة وعلاقات حيوية مع بعض الدول، ومثلما هو حاصل في كل بلد عربي، فإن على لبنان أن ينظم أمور علاقاته الخارجية ضمن ترتيبات واضحة، فليس لبنان وحده الذي يواجه تضارباً في مصالحه عندما تتضارب مصالح الدول الداخلة معه في علاقات ستراتيجية. ويعي الساسة الأذكياء في لبنان هذه الحقائق البديهية في العلاقات الدولية. والمطلوب الآن ترجمة هذا الفهم إلى سياسة ملموسة يفهمها الجميع، ويفهم أنها خاضعة لمصالح لبنان الستراتيجية العليا.

والأمر الثالث المطلوب هو أن لبنان في الوقت الحاضر بحاجة إلى 5 مليارات دولار تقريباً من أجل إعادة بناء مرافقه وبناه التحتية، وإعادة الحياة على المستويين العام والخاص إلى طبيعتها. وهو مبلغ بكل المقاييس ليس كبيراً إذا ما قيس بحجم المشروعات التي يعلن عنها في الوطن العربي كل يوم داخل دول مجلس التعاون وخارجها.

ولذلك، فإن المطلوب هو أن تدعم قدرة الحكومة المركزية في لبنان الجهود للقيام بهذا الدور التعميري والإنشائي. ويجب دعم هذا الدور لأن من الواضح أن فترة الإعمار ستشهد تنافساً على النفوذ داخل لبنان، يعتد فيها المتنافسون على قدرتهم على اجتذاب أموال خارجية. وإذا ترك هذا الأمر مفتوحاً على هذه الحال، فإن بذور الشر تزرع ثانية في أرض لبنان بانتظار الظرف المناسب للانفلات.

وفي المقابل، فإن الحكومة اللبنانية مطالبة بأن تبادر فوراً إلى وضع خطة واضحة شاملة تعرض فيها احتياجاتها ومشروعاتها وتكاليفها، ويستطيع القطاع الخاص اللبناني من الآن دعوة عدد من المختصين وأصحاب القرار والقطاع الخاص من الوطن العربي للاجتماع مع زملائهم في القطاع العام اللبناني ومن يختارونهم من القطاع الخاص هنالك لعقد اجتماع مكثف ومصغر من أجل وضع وثيقة إعادة إعمار للبنان تشتمل على التصورات المالية ومصادرها ووسائل اجتذابها وشروط إيصالها وإنفاقها والشروط المؤسساتية المطلوب توفرها.

على أن يتم بعد ذلك عقد لقاء موسع من أجل دراسة تلك الوثيقة. ويقوم الجانب اللبناني بطرح تصوراته التفصيلية، وتقوم الدول العربية والجهات الإقليمية والدولية بتقديم العون المحدد. وبهذا لا يكون اللقاء مجرد استعداد مالي يقدم إلى لبنان، بل يكون مناسبة للوصول إلى فكر مشترك وتصور متفق عليه لشروط نجاح التنفيذ، والقبول بخطة لبنان الإدارية والقانونية الضامنة لاستمرار هذا البلد الفتي آمناً مستقراً.

لا أحد يريد للبنان أن يبقى في حالة إعمار وهدم دائمين، وكفاه ما لاقى وعانى خلال نصف القرن الماضي، آن لهذا البلد أن يكون هادئاً مستقراً موحداً، وأن يبقى متفاعلاً مع الآخرين، ويكون للعرب رصيداً قوياً. ■

YOU

firms urged to

YOU

YOU

Marketing Group Going Public

YOU

Stock Market

the World Economic Forum meeting in Dubai

YOU

30 fils
month

You

RUTH

YOU

ONE-STOP SHOP

تحديات إعادة الإعمار واستعادة الثقة

إعداد: مركز الاقتصاد والأعمال للأبحاث



ما هي المساعدات المرتقبة حجماً وتوقيتاً؟

كيف ستتم إدارة الإعمار تمويلاً وتنفيذاً؟

ما هو مصير البرنامج الإصلاحي ؟

كيف يمكن معالجة الانكماش الاقتصادي المتوقع؟

طالما أن الحصار البحري والجوي والبري مستمر على لبنان (حتى كتابة هذا المقال) فإن تقديرات حجم الأضرار التي لحقت بلبنان مرشحة للتزايد يومياً لا سيما على صعيد الأضرار غير المباشرة، وخصوصاً في ظل هدنة هشة تشهد خروقات عدة وبأشكال مختلفة.

آخر التقديرات عن حجم الأضرار صدر عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، حيث أشار إلى أن الخسائر جراء القصف الإسرائيلي بلغت 15 مليار دولار على الأقل، وأعادت لبنان 15 عاماً إلى الوراء، وأن هذا القصف قضى على جهود إعادة الإعمار التي بدأها لبنان منذ 15 عاماً.

وبعيداً عن الحجم النهائي للخسائر، فإن عملية إعادة الإعمار تواجه تحديات عدّة، سواء لجهة الخطة الشاملة المطلوبة للمرحلة المقبلة، أو لجهة معالجة الانكماش الاقتصادي والمضي قدماً في الإصلاحات البنيوية، أو لجهة، وهذا هو الأهم، كيفية إدارة عملية إعادة الإعمار وبفاعلية وشفافية.

وتزداد هذه التحديات أو تقل في ضوء ما هو متوقع من المساعدات، سواء من حيث الحجم أو من حيث السرعة والتوقيت.

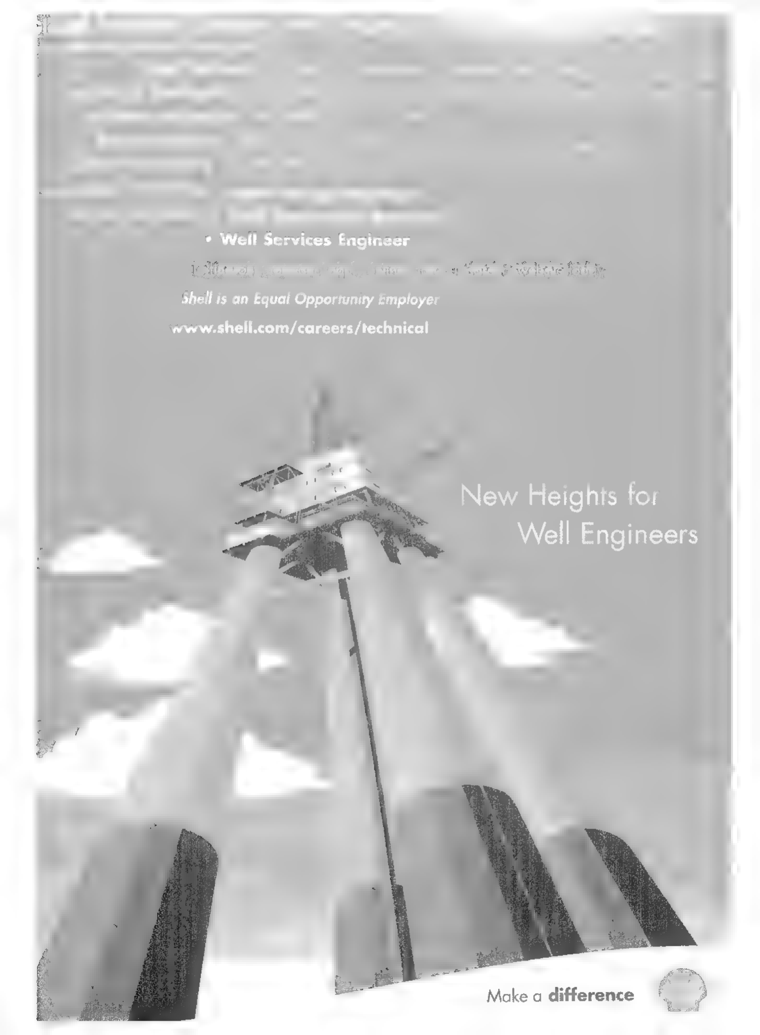
هنا عرض لهذه التحديات التي تنطلق كلها من فرضية دخول لبنان مرحلة انتهاء الحرب.

تحديات إعادة الإعمار

جاء قرار مجلس الأمن الدولي الرقم 1701 ليؤسس لمرحلة جديدة في لبنان من حيث ما أدى إليه من دخول للجيش اللبناني إلى الجنوب لأول مرة منذ نحو 40 عاماً. والقرار يهدف ظاهرياً، على الأقل، إلى ترسيخ الاستقرار على الحدود اللبنانية الإسرائيلية من خلال تواجد قوة دولية معزّزة تابعة للأمم المتحدة والعمل على حل الخلاف حول هوية منطقة مزارع شبعا والتوصل إلى ترسيم نهائي لحدود لبنان مع إسرائيل وسورية، والتفاوض حول تبادل شامل للأسرى والسجناء وإعادة الإعتبار إلى اتفاقية الهدنة بين لبنان وإسرائيل.

ومن المؤمّل أن يؤدي تحقيق جميع هذه الأهداف، إضافة إلى دخول الجيش اللبناني إلى الجنوب الذي أصبح واقعاً، إلى واقع مستقر جديد لم يعرفه لبنان منذ أوائل السبعينات من القرن الماضي. إذاً، وعلى الرغم من كل ما قد يعترض الوصول إلى الأهداف أعلاه من عقبات وتفاصيل وتحديات ومخاطر محلية وإقليمية في الأسابيع والأشهر المقبلة، فإنه لا بد من أن تنطلق جهود إعادة الإعمار هذه المرة من القناعة بأن لبنان يقف اليوم على أبواب فرصة تاريخية للاستقرار والنمو من جديد، لو أحسن التغلب على السلبيات التي أفرزتها الحرب الأخيرة واستغلال الفرص المؤاتية التي نتجت عنها.

وكما سبق القول، فإن عملية إعادة الإعمار المطلوبة هي عملية متكاملة يجب أن تشمل ليس فقط إعادة بناء ما تهدم وإنما أيضاً إعادة بناء الثقة بمستقبل الاقتصاد اللبناني محلياً وخارجياً، ومحاولة التعويض عن أو


• Well Services Engineer
Shell is an Equal Opportunity Employer
www.shell.com/careers/technical
New Heights for
Well Engineers
Make a **difference**



استلحاق الفرص والنشاط الاقتصادي الذي خسرهما لبنان من جراء الحرب. علماً أن الخسائر غير المباشرة التي نتجت عن الحرب كانت أكبر وأعمق وقعاً من الخسائر المباشرة وأنه سيكون من الضروري إعطاء أهمية مطلقة لمعالجة هذه الخسائر من أجل النجاح في إعادة إطلاق النشاط الاقتصادي والتأسيس بالتالي لواقع اجتماعي وسياسي مستقر.

وانطلاقاً من كل ما سبق يمكن تلخيص سيناريو الوضع الاقتصادي المتوقع في لبنان في المرحلة المقبلة وأهم القضايا والتحديات المتعلقة بعملية إعادة الإعمار ضمن العناوين الأساسية الآتية:

الانكماش الاقتصادي

أولاً: بعد الضربة القوية، بل القاصمة برأي بعض الخبراء، التي أصابت الاقتصاد اللبناني من جراء الحرب، فإن عودة النشاط الاقتصادي إلى طبيعته ستكون عملية تدريجية وربما بطيئة نسبياً في أفضل الحالات، ناهيك عن استعادة منحى النمو المتسارع في قطاعات عدة الذي كان قد بدأ يترسّخ في مرحلة ما قبل الحرب.

التحدي الرئيسي هو في قدرة الحكومة على دمج برنامج إعادة الإعمار الشامل مع تنفيذ برنامج الإصلاح المالي والاقتصادي

ففي المرحلة الأولى الانتقالية التي قد تطول أو تقصر تبعاً لتطور المعالجات السياسية الداخلية والخارجية سيواجه الاقتصاد اللبناني الثقل الكامل لتبعات الحرب من الخسائر للنشاط السياحي وخسارة موسم الاصطياف، وتراجعاً حاداً في الإنفاق الاستهلاكي نتيجة لتأثر المداخيل الشخصية بالحرب وخروج الجاليات الأجنبية وما لا يقل عن 200 ألف لبناني من البلد وبالتالي من السوق، وانخفاضاً واضطراباً في الإنتاج والصادرات الصناعية والزراعية، وتراجعاً حاداً متوقعاً في الإنفاق على المشاريع الاستثمارية الجديدة. ومن السهل التوقع أن يرافق هذه المرحلة الانتقالية والتحولات السلبية التي ستشهدها، انخفاض في الفائض الكبير الذي تراكم في ميزان المدفوعات في النصف الأول من السنة، وتراجع ملحوظ في الإيرادات العامة يقابله تزايد ضروري وغير اعتيادي في المصاريف الجارية ما سيؤدي إلى ارتفاع حتمي في العجز الإجمالي يضع حداً ولو مؤقتاً للتحسن الملحوظ في المالية العامة حتى نهاية النصف الأول من السنة.

إلا أنه في مقابل كل ما سبق، فإن المرحلة الإنتقالية المقبلة قد تشهد بعض التطورات التي ستساعد على تخفيف حدة السلبيات المتوقعة. ومن ذلك مثلاً وتيرة متسارعة من توزيع للتعويضات والمساعدات المالية على المتضررين، وهو ما قد ينشّط الإنفاق الاستهلاكي على السلع المعمرة لاستبدال ما أتلف ودمر، والعروض التي



BOSS
HUGO BOSS
S E L E C T I O N

للاستقرار السياسي والأمني مستقبلاً والتي يلخصها برنامج النقاط السبع للحكومة اللبنانية



الرئيس السنيورة مع الهيئات الإقتصادية

الإصلاحات البنيوية

ثانياً، على الرغم من جميع الإيجابيات التي سبق ذكرها عشية بدء الحرب، فإن الاقتصاد اللبناني يواجه منذ سنوات طويلة مشاكل هيكلية أدت، في ما أدت، إلى عجز مزمن في المالية العامة ودين عام ضخم، وأضعفت فرص نموه وقدراته التنافسية. والمعروف أن البرنامج الإصلاحي المتكامل الذي كانت الحكومة اللبنانية قد وضعته أمام مؤتمر باريس-2 والذي هدف بشكل خاص إلى تحقيق التصحيح المالي لم ينفذ في حينه، ثم تبع ذلك المحاولات التي بذلتها الحكومة الحالية لإعادة عرض هذا البرنامج الإصلاحي بعناوينه الأساسية في مؤتمر بيروت-1، وهو المؤتمر الذي حاولت تأمين شروط انعقاده في مواجهة عراقيل سياسية داخلية قبل وقوع الحرب. وهكذا فإن الاقتصاد اللبناني يقف اليوم ليس فقط أمام متطلبات إعادة الإعمار وإنما أيضاً ضرورة تحقيق الإصلاحات الاقتصادية والمالية التي طالما كان بأمس الحاجة إليها والتي أصبحت اليوم ذات أهمية وحيوية خاصة لإعادة إطلاق النشاط الاقتصادي على أسس ثابتة. والتحدي الرئيسي الآن هو في قدرة الحكومة على دمج برنامج إعادة الإعمار الشامل مع تنفيذ البرنامج الإصلاحي المالي والاقتصادي، خصوصاً بالنظر إلى التداخل بين البرنامجين قطاعياً ومجالياً من جهة، ولاعتمادهما على الموارد الاقتصادية والمالية الداخلية والخارجية ذاتها، كما يقول مجلس الإنماء والإعمار.

المساعدات: حجماً وتوقيتاً

ثالثاً: في ضوء الوضع الدقيق للمالية العامة ومستوى الدين العام المرتفع الذي قارب نحو 39 مليار دولار في منتصف العام، فإنه ليس هناك مجال لبدء تنفيذ برنامج إعادة إعمار شامل بمعزل عن المنح والقروض والمساعدات التي سيتمكن لبنان الحصول عليها لتمويل هذا البرنامج. وبمعنى آخر فإن وتيرة إعادة الإعمار سترتبط بحجم التمويل الخارجي المتوفر، وتدفق هذا التمويل زمنياً. وفيما شهد لبنان في الأسبوع الأول من تنفيذ اتفاقية وقف إطلاق النار تدفقاً للمساعدات من دول عدة فإن هذه المساعدات لا تعدو كونها حركة إغاثة حتى الآن وذلك باستثناء المبلغ الذي وعدت به كل من المملكة العربية السعودية والكويت والذي يفوق الملياري دولار، علماً أن الجزء الأكبر من هذا المبلغ وبالتحديد 1.5 مليار سيكون على شكل وديعة لدى البنك المركزي لدعم الوضع النقدي. أما الوعود التي تسلمتها الحكومة من أطراف محلية وخارجية عدة تلقتها الحكومة من القطاع الخاص المحلي وجهات أجنبية للمباشرة بسرعة في عملية إصلاح الجسور والمرافق الأخرى والقرى على نفقتهم الخاصة وهو ما سيساعد بدوره على تحريك سريع للنشاط الاقتصادي، وبدء وصول المساعدات والهبات الرسمية إلى لبنان، والتي ستؤدي دوراً في المرحلة الأولى وحتى قبل أن يتقرر صرفها، في دعم المالية العامة وميزان المدفوعات، وغير ذلك.

وتيرة إعادة الإعمار سترتبط بحجم التمويل الخارجي المتوفر، وتدفقه زمنياً

وبالإجمال، وعلى الرغم مما سبق، فإن المرحلة الإنتقالية ستعكس بوضوح الانكماش المتوقع في الاقتصاد اللبناني والذي بدأ مع بداية الحرب وسيستمر طالما استمرت وتيرة النشاط الاقتصادي في مختلف القطاعات دون ما كانت عليه عند بداية الحرب. وبناء على التقديرات والتوقعات فإن الانكماش المتوقع قد يوازي نحو 4-5 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي خلال العام الحالي.

أما بعد ذلك، فإنه من المتوقع والمفترض أن يعود الاقتصاد اللبناني إلى النمو الإيجابي في الناتج المحلي الإجمالي وأن يتغلب تدريجياً على آثار الحرب المباشرة وغير المباشرة مع انطلاق برنامج إعادة الإعمار الشامل وعلى افتراض استكمال تطبيق الأسس الضامنة

غرفة بيروت:
صندوق "جسور وحدة لبنان"

اقترح رئيس غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان غازي قريطم على الهيئات الاقتصادية إنشاء صندوق خاص باسم "صندوق جسور وحدة لبنان" لإعادة بناء الجسور التي دمرها العدو الإسرائيلي.

وقد تبنت الهيئات الاقتصادية الاقتراح، حيث قام رئيسها عدنان القصار بحملة واسعة لوضع الاقتراح موضع التنفيذ، ويهدف الصندوق الى إعادة بناء الجسور المهدمة وإصلاح المتضررة منها وفق أولوية تساهم فيها الدولة والهيئات الاقتصادية المحلية والعربية والدولية وهيئات المجتمع المدني وصناديق التمويل على اختلافها".

قصف مطار رفيق الحريري الدولي



لتحمّل تكاليف إعادة بناء الجسور وبعض القرى التي هدمتها الحرب، فهي تبقى محدودة مقارنة لما يحتاج إليه لبنان لتنفيذ برنامج إعادة إعمار شامل يبني ما تهدم ويعوض الخسائر غير المباشرة لإعادة إطلاق النشاط الاقتصادي.

والتقديرات الأخيرة حول المتطلبات التمويلية لكل ذلك تتراوح الآن ما بين 7 إلى 10 مليارات دولار. والسؤال هو هل سيتمكن لبنان من الحصول على هذا الحجم من التمويل بالسرعة والتوقيت المطلوبين. والواقع أنه حتى تاريخه لم تكن قد برزت بعد مؤشرات كافية حول حجم التمويل الخارجي الذي يمكن أن يتوفر للبنان أو توقيته. وقد تبدو توقعات البعض بأن يحصل لبنان على مساعدات تصل إلى 10 مليارات دولار مفرطة في التفاؤل، وذلك على الرغم من أن الدول العربية النفطية هي اليوم في وضع مالي يسمح لها بتقديم مساعدات للبنان أكثر من أي وقت مضى.

وضع أسس واضحة لتنفيذ برنامج إعادة الإعمار، وتحديد الجهات المولجة بالتنفيذ والمراقبة

ولعل مؤتمر دعم لبنان الذي تنظمه الحكومة السويدية في نهاية شهر أغسطس الحالي سيكون مناسبة لتقييم ما يمكن توقعه من إقبال عربي ودولي متكامل لتمويل إعادة الإعمار، رغم أن هناك دلائل بأن هذا المؤتمر سيركز في المقام الأول على أعمال وأولويات الإغاثة العاجلة. أما التطور الأخير وربما الأهم فهو الخطوة التي وعد بها وزراء الخارجية العرب في اجتماعهم الأخير في القاهرة لإنشاء صندوق عربي لتمويل إعادة إعمار لبنان خلال فترة شهر، وكذلك اقتراح خطة مفصلة لعملية إعادة الإعمار هذه.

إدارة إعادة الأعمار

رابعاً: هناك مجموعة من القضايا والأمور والأولويات التي لا بد من توضيحها والاتفاق عليها على النطاق السياسي كما الاقتصادي والتقني قبل مباشرة عملية إعادة الإعمار الشاملة. ففي ضوء ما أثارته عمليات الإغاثة الأولى التي تلت وقف إطلاق النار من مناقشات وبعض الاتهامات حول ماهية مسؤوليات الحكومة اللبنانية للقيام بهذه الأعمال وتدخّل جهات أخرى غير حكومية فيها، فإنه من الضروري والملح أن توضع أسس واضحة لمسؤوليات تنفيذ برنامج إعادة الإعمار بكامل جوانبه وأهدافه، وتحديد الجهات التي ستقوم به كما الجهات المشرفة والمراقبة. ومن المرجح أن الدول والمؤسسات التي ستسهم في تمويل البرنامج ستصر على ذلك وعلى المراقبة الدقيقة لأوجه الإنفاق واستعمال الأموال. وفي موازاة ذلك سيكون من الضروري أيضاً توضيح الأهداف التفصيلية والاتفاق عليها. وهناك مسائل شائكة في هذا المجال. فهل سيمكن مثلاً إعادة بناء ضاحية بيروت الجنوبية وفقاً لمخطط مُدُني حديث وسيُكتفى بإعادة بناء ما تهدم. وهل سيكون هناك مجال لتطوير قرى الجنوب اللبناني المدمرة إلى قرى نموذجية. وكيف سيتم تعويض الأضرار غير المباشرة وما هي أولويات ذلك، وكيف سيتم دعم المؤسسات المهددة بالإفلاس من جراء خسائر الحرب غير المباشرة، وما هو الدور الذي سيعوّل على القطاع المصرفي اللبناني لعبه في هذا المجال. ويضاف إلى ذلك قضية تنسيق برنامج التصحيح المالي والاقتصادي مع جهود إعادة الإعمار.

باختصار، إن الاقتصاد اللبناني يواجه تحديات شاقة في المرحلة المقبلة ويقف مرة أخرى على مفترق مصيري. فمهمة إعادة الإعمار وإعادة إطلاق النشاط الاقتصادي لن تكون سهلة خصوصاً في جوانبها ومضامينها التمويلية والسياسية. فلبنان سيتمكن في النهاية، وكما فعل مرات عدة في السابق، من العودة إلى مسار النمو والتطور المتسارع الذي عرفه في فترة ما قبل الحرب والتعويض عن الاستثمارات التي خسرها. لكن ذلك سيستغرق وقتاً غير قصير، وجهوداً كبيرة، وهي جهود كان من الممكن أن تتوجه إلى تسريع مسار النمو والتصحيح الاقتصادي لولا وقوع الحرب.

توالت فور توقف العدوان الإسرائيلي وصدور القرار الدولي الرقم 1701، مبادرات القطاع الخاص اللبناني والعربي للمساهمة في عملية إعادة بناء وترميم المدن والقرى والبنى التحتية لاسيما الجسور منها التي بلغ المهدم منها كلياً أو جزئياً نحو 88 جسراً بين كبير ومتوسط وصغير.

"نحب لبنان.. نثق بلبنان"



النائب بهية الحريري

شعار ورشة "النهوض الوطني في مواجهة آثار العدوان الإسرائيلي على لبنان" التي أطلقتها النائب بهية الحريري منطلقة من حقيقة أن استعادة الثقة هي العنصر الأساس في بناء الاستقرار والنهوض في البلاد. ولهذه الغاية، عقد اجتماع تحضيري للورشة بعنوان "مواجهة العدوان والنهوض بلبنان" حضره وزيرا الإعلام غازي العريضي والاقتصاد والتجارة سامي حداد، كما حضره عدد من السفراء العرب وكبار المسؤولين وممثلي القطاعات الاقتصادية والسياحية والاعلامية.



الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني



الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان

الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم

مبادرات عربية ولبنانية لإعادة الإعمار

ومن هذه المبادرات اعلان دولة قطر عن توليها عملية إعادة بناء مدينتي بنت جبيل والخيام وذلك قبيل زيارة أميرها الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني** إلى بيروت مؤخراً.

كما تعهدت دولة الإمارات العربية المتحدة، بتوجيهات مشتركة من رئيس الدولة الشيخ **خليفة بن زايد آل نهيان** ونائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، بإعادة بناء وتأهيل وترميم المدارس والمستشفيات في جنوب لبنان إضافة إلى بناء منشآت الصيادين والمرفأ في منطقة الأوزاعي. وتم الاتفاق على متابعة هذا الموضوع لإعادة المرفأ إلى وضعه الطبيعي بأقرب فرصة ممكنة.

اما مجموعة الخرافي الكويتية فقد بادرت إلى الدعوة لانشاء شركة عربية غير ربحية تهدف الى إعادة إعمار ضاحية بيروت الجنوبية.

في المقابل، أطلق بهاء رفيق الحريري العمل في بناء مجمّع تعليمي في جنوب لبنان يستوعب 1500 طالب في كل المراحل الدراسية، وبكلفة تبلغ مليوني دولار. وكان الحريري عرض الفكرة على رئيسة "الهيئة الوطنية للمدرسة الرسمية" النائب **بهية الحريري** التي ترك لها تحديد الموقع الأنسب لهذا المجمع، والذي سيحمل اسم **"الرئيس الشهيد رفيق الحريري"**.

ربط الأوصال

جاءت أولى مبادرات ترميم الجسور المهدمة من رئيس مجلس الوزراء اللبناني السابق **نجيب ميقاتي** الذي أبلغ الحكومة اللبنانية استعداده لإعادة بناء "جسر المدفون" الذي يصل لبنان بمحافظة الشمال.

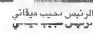
وعلى أثر ذلك كرّت سبحة المبادرات المختلفة التي نعرضها في هذه الخلاصة مع الاعتذار مسبقاً عن أي إغفال غير مقصود:

– **بنك بيبلوس** أعلن وبشخص رئيسه د. فرنسوا باسيل استعداده لإعادة بناء جسر القيدار.

– **النائب سعد الحريري** وشقيقه بهاء الدين قدما هبتين لإعادة بناء وترميم عدد من الجسور أهمّها: جسرا الأولي الرئيسي والدائري، جسر الرميلة المؤدي إلى صيداء وجسر سينيق (درب السيم) وجسر الزهراني في كل مساريه.







الرئيس نجيب ميقاتي



سعد الحريري



ناصر الخرافي

– رجل الأعمال اللبناني أمل حوراني تبرع بكلفة بناء جسرين على نهر الليطاني يربطان منطقة النبطية بجديدة مرجعيون الحدودية.

– شركة سوكلين بشخص رئيسها ميسره سكر تبرعت بإعادة بناء جسري الجية.

– شركة كازينو لبنان أبدت التزامها بإصلاح جسري غزير والمعاملتين.

– مؤسسة جورج أفرام الإنشائية – أندفكو تعهدت بإعادة تأهيل جسر جونيه على نفقتها بالكامل.

شركة اتحاد المقاولين (C.C.C) أعلنت على لسان رئيسها سعيد خوري عن استعدادها لإصلاح مدارج مطار رفيق الحريري الدولي.

النائب وليد جنبلاط أبدى استعداده ليتولى بناء جسر وادي الزينة–جدرا على نفقته الشخصية بالمشاركة مع شركة سبلين.

-أبدت مؤسسة المرحوم محمد علي حجيج الخيرية -دير انطار، الممثلة بكل من حسن وقاسم حجيج استعدادها لإعادة بناء جسر الخردلي على كامل نفقتها.

اتصالات مع إيطاليا لبناء جسر المديرج!

كشفت أوساط حكومية أن اتصالات تجري مع إيطاليا حول قيامها بإعادة بناء جسر المديرج على نفقتها. وتتراوح كلفة إعادة بناء الجسر بين 60 و 65 مليون دولار

الى ذلك تعهدت فرنسا بتقديم 6 جسور حديدية لاستخدامها ، وكذلك تعهدت بريطانيا بتقديم 6 جسور مماثلة.■

مجموعة الاقتصاد والأعمال تساهم بدعم الإغاثة



اتخذت مجموعة الاقتصاد والأعمال مبادرة إنسانية لدعم عمليات الإغاثة والمساعدات العاجلة مستعينة في ذلك بأصدقائها من رجال الأعمال والمستثمرين العرب، وهدفت المبادرة إلى مد يد العون إلى مؤسسات وهيئات الرعاية الإنسانية والاجتماعية بينها مؤسسة الحريري، حيث أودعت المجموعة لدى رجال الأعمال والمستثمرين العرب أرقام الحسابات المصرفية العائدة إلى هذه المؤسسات والهيئات.

وتتقدم مجموعة الاقتصاد والأعمال بالشكر والامتنان من الذين بادروا إلى المساهمة، ومن الذين يتوقع أن تتوالى مبادراتهم خلال الأيام الآتية.

SONY

كيف يبدو لك مظهره بتكنولوجيا Intel® Centrino® Duo Mobile ومع معالج Intel® Core™ Duo T2500 وبسرعة (٢ غيغاهرتز)، واتصال شبكي لاسلكي Intel® PRO 3945ABG، ورقاقة Intel® 945GM Express Chipset، **ما الشعور الذي يجتاحك عندما تقع عيناك عليه** Microsoft® Windows® XP Professional مع الترقية الثانية (الإصدار الانكليزي)، ومعالج بسرعة٦٦٧ ميغاهرتز، L1 Cache : 64 KB L2 Cache: 2 MB (on CPU), 1 GB SDRAM (Dual Channel Mode)، مشبكين SO-Dimm، ذاكرة القرص الصلب ١٠٠ غيغابايت، سواقة أقراص DVD±RW تدعم (DVD+R DL)، **ما مقدار الدهشة التي سيصاب بها عملك عندما يشاهده** سرعة القراءة القصوى لسواقة DVD: 8 مسرع رسوم متوافق مع نظام العرض الثنائي، مسرع متوافق مع الرسوم ثلاثية الأبعاد، NVIDIA® GForce Go 7400، مع NVIDIA® TurboCahce™ (مع اتصال PCI Express بسرعة ١٦)، **انظر إليه وقد احتضنته راحة يدك** ذاكرة فيديو بحجم ١٢٨ ميغابايت **هل راقبت شاشته الواسعة (LCD) وهي تسحر عيون الناظرين** بعرض ١٣٫٣ بوصة WXGA (1280 × 800) نظام عرض الألوان TFT، (شاشة LCD كاملة الوضوح، LED أبيض، عريض)، **كيف تطرب أذنك لصوته عندما تشغله** مخرج USB 2.0 x 2، i. LINK S400 (4pin) (IEEE 1394)، مشبك ExpressCard™ 34 شبكة (RJ-45) توصيل (100BASE-TX/10Base-T) **وهل شعرت بأزراره وهي تتفاعل مع لمساتك**، مدخل سماعات الرأس (stereo mini)، مدخل ميكروفون التسجيل (stereo mini)، مخرج توصيل شاشة إضافية (VGA, D-SUB 15 pin)، موصل (RJ-11) Modular، **كيف سيغير حياتك وحياة من حولك** Docking Station connector، (متوافق مع MagicGate)، **هل راقبته وهو ينزلق برقة داخل حقيبتك الجلدية الأنيقة** حجرة مزدوجة لشريحة ذاكرة، متوافق مع سرعة عالية لتبادل البيانات)، LAN IEEE 802.11a/802.11b/802.11b/g لاسلكي مدمج **ماذا سيفعل ليجعلك ناراً على علم** اتصال شبكي Intel® PRO/Wireless 3945ABG ، السرعة القصوى لتبادل البيانات: ١١ ميغابايت/ثانية (802.11b)/54 ميغابايت/ثانية، الذبذبة ٥ غيغاهرتز (802.11a)، 2.4 غيغاهرتز (802.11b/g) **هل تسارع نبضك أمام رقته وروعة مظهره المصنوع من ألياف الكاربون** جهاز مدمج لتمييز بصمة الإصبع، Bluetooth® نظامي الإصدار الثاني EDR، الخرج الأقصى: 6+ dbm، الذبذبة: ٢٫٤ غيغاهرتز، مودم متوافق V.92 و V.90، **كيف سيبدو يا ترى على مكتب من خشب الجوز** كاميرا ٣١٠٫٠٠٠ بكسل فعالة (Image Device: 1/8", VGA CMOS; Lens: 2 elements in 2 groups, F4 Fixed; Focus distance: f=1.74 mm; **وكيف سيتآلف مع مختلف محتويات غرفة المكتب** ميكروفون مفرد مدمج على جانب الجهاز، رقاقة صوت DSD متوافقة وعالية الدقة: "صوت حقيقي" (متوافق مع صوت Intel® عالي النوعية)، صوت ثلاثي الأبعاد (نظام دعم الصوت المباشر ثلاثي الأبعاد) **كيف تبدو الشاشة وهي بزاوية ٤٥ درجة** مكبرات صوت ستيريو مدمجة، لوحة متطورة لتحرك الفأرة، بطارية VGP-BPS2C Lithium-ion تدوم حتى ٧ ساعات من الاستخدام **ولماذا لا يظهر انعكاس صورتك في شاشته، ببساطة لأنها غير عاكسة** (عند استخدام نمط STAMINA) ٣١٥ملم (عرض) × ٣٢٫٦ (ارتفاع) × ٢٣٤٫٣ ملم (عمق)، ١٫٦٩ كغ (مع البطارية)، **الهمسة عند فتح الغطاء والسكون عند إغلاقه**، برنامج Adobe المتصفح ٧، وعناصر Adobe فوتوشوب (Installer)4، عناصر Adobe بريمير ٢، انقر لتشغيل DVgate Plus 2.2، DSD Direct 1.0، DVD 2.5، محول الصور ٢، الباقة الاحترافية (Installer) Infineon TPM 2.5، **هل لاحظت فعاليته حتى في نمط توفير الطاقة، وروعة ألوانه ووضوحها في نمط الرسوم** Norton Internet Security 2006، Roxio DigitalMedia SE 7, PictureGear Studio 2.0 Protector Suite QL 5.3, SonicStage 3.4, SonicStage 3.4 SonicStage Mastering Studio 2.2، نظام تنقية الصوت SonicStage Mastering 2 ، ملحقات كاميرا VAIO، واقي شاشة كاميرا VAIO VJ، وفي الطائرة، **هل استمتعت برفقته على مقاعد درجة رجال الأعمال** VAIO Control Center 1.1، معالج مكونات VAIO، حماية القرص الصلب، VAIO Media 5.0, VAIO Original Screen Saver, VAIO Recovery Utility 2.6، ترقية VAIO 2.1, VAIO Zone 1.4, WinDVD 5 for VAIO، **هل شعرت بالصمت الذي يفرضه على غرفة مكتظة بالناس** مزود بمبرد (VGP-AC19V12)، بطارية (VGP-BPS2C) Lithium-ion، بطاقة ذاكرة (VGP-MCA20) Adaptor.

كمبيوتر VAIO SZ الجديد بتكنولوجيا Intel® Centrino® Duo Mobile.

في سعينا لإنتاج جهاز كمبيوتر محمول مثالي في كل تفاصيله، كنا على علم بأن أمامنا قصة طويلة لترويها.

قم بزيارة موقعنا vaio-online.sony.com/ae





لا.مثيل.لنا



الخسائر 10 مليارات دولار ومرشحة للزيادة

لبنان مرة أخرى في مهمة إعادة الإعمار

إعداد: مركز الاقتصاد والأعمال للأبحاث

أصبح الأمر مقولة شائعة وعنواناً لواقع أليم. فبعد نحو سبعة عشر عاماً من بدء برنامج إعادة إعمار واسع النطاق في العام 1990، ها هو لبنان اليوم يواجه مهمة إعادة إعمار شاقة جديدة وإعادة بناء لاقتصاده بعد الدمار الهائل الذي أحدثته الحرب الإسرائيلية الرابعة عليه والتداعيات السلبية الحادة على قطاعاته الاقتصادية الأساسية. وهذه المهمة صعبة وشاقة ليس فقط لأن لبنان لم يزل يرزح تحت ثقل برنامج إعادة الإعمار الأول وما خلّفه من عبء اقتصادي يتمثل بدين عام ضخم، وإنما أيضاً لأن ما حدث قد دفع بلبنان خطوات كبيرة إلى الوراء في وقت تتسابق فيه العديد من دول المنطقة على مسار النمو والتحديث وقطف ثمار الانفتاح الاقتصادي ومسيرة العولمة. وسيضطر لبنان بالتالي إلى بذل جهود كبيرة في المرحلة المقبلة للّحاق بهذا الركب من جديد بعد أن كان سبّاقاً فيه في مجالات عدة، وبعد أن استطاع في السنوات القليلة الماضية استعادة الكثير من موقعه كمركز للمال والتجارة والأعمال والتسوّق والاستثمار، ومقصداً مفضلاً للسياحة في المنطقة.

متطلبات إعادة إعمار لبنان والاقتصاد اللبناني تبدأ بتحديد للخسائر المباشرة وغير المباشرة التي نتجت عن العدوان الإسرائيلي الجديد، ناهيك عن الخسائر البشرية الباهظة التي لا تعوّض والتي تعدت 1300 شهيد. وسيكون على لبنان إعادة بناء ما تهدّم من بنية تحتية ومساكن ومرافق والتعامل مع مشكلة النازحين وكيفية إعادتهم إلى قراهم وأعمالهم. أما المهمة الأصعب والأكثر حيوية فستكون في إعادة تشغيل العجلة الاقتصادية واستعادة منحى النمو والتطور والتوسع الذي ميز القطاعات الأساسية قبل نشوب الحرب وثم إحياء الثقة مرة أخرى بمستقبل الاقتصاد اللبناني، وبالتالي استدراك الاستثمارات والتدفقات الرأسمالية التي توقفت بسبب الحرب. وهذه المهمات الأخيرة ستكون الأصعب وسيعتمد النجاح فيها على قدرة لبنان الدخول في حل نهائي ثابت يؤسس لاستقرار داخلي مماثل يبعده إلى حد كبير عن القضايا والمشاكل



الإقليمية. أما عملية إعادة البناء فإنها ستنطلق بناء على حجم المساعدات التي ستتوفر للبنان والتي من المتوقع والمؤمل أن تكون كبيرة ووافية.

بمعنى آخر، فبعد أن خسر لبنان والاقتصاد اللبناني خلال بضعة أسابيع فقط من الحرب الإسرائيلية ما بناه عبر سنوات طويلة، فإن المشكلة الأساسية التي تواجهه الآن تكمن ليس في الخسائر المادية المباشرة فقط، وإنما في اهتزاز ثقة القطاع الخاص المحلي والعربي والأجنبي عامة في استقرار الاقتصاد اللبناني وقدرته على مواجهة الأزمات في منطقة مرشحة للمزيد من التقلبات والاضطرابات في المستقبل المنظور. وعليه، فإن مهمات المرحلة المقبلة تتطلب جهوداً متلازمة ليس فقط لإعادة بناء ما تدمّر وإنما لاستعادة الثقة التي فقدت وإن مرحلياً.

المشكلة لا تكمن في الخسائر المادية فقط، وإنما في اهتزاز الثقة في استقرار الاقتصاد اللبناني وقدرته على مواجهة الأزمات

الخسائر المباشرة

إن إعادة بناء ما دُمّر سيتطلب موارد مالية كبيرة تتعدى من دون شك أي قدرة للبنان على تحمّلها، بل إن وتيرة إعادة البناء هذه ستعتمد بدقة على ما سيتوفر من منح ومساعدات وقروض. ففي تقرير أولي، قدر مجلس الإنماء والإعمار الأضرار المباشرة الناتجة عن العدوان الإسرائيلي في البنية التحتية والمساكن والمباني والمؤسسات الصناعية والمرافق الأخرى بما مجموعه 2,07 مليار دولار، وذلك للفترة من 12 إلى 24 يوليو 2006. لكن تمّ تعديل هذا الرقم بسرعة بعد ذلك ليصل إلى 2,5 مليار دولار تقريباً حتى نهاية الشهر وثم 3,6 مليارات دولار للفترة من 12 يوليو إلى 14 أغسطس عند توقف الأعمال العسكرية. علماً أن هناك تقديرات متفاوتة أخرى تقول أن الأضرار المباشرة وصلت إلى 5 مليارات دولار. وتظهر تقديرات مجلس الإنماء والإعمار الأخيرة أن تكلفة أضرار البنية التحتية بلغت 958 مليون دولار، منها نحو 45 في المئة تكلفة الأضرار التي أصيبت بها الطرق والجسور، (بما في ذلك 65 مليون دولار التكلفة المقدرة لإصلاح جسر المديرج على طريق بيروت– دمشق الدولي والذي يعتبر أعلى جسر في الشرق الأوسط). أما الأضرار الأضخم فهي تلك التي أصابت المساكن والمؤسسات التجارية من جراء التدمير في قرى الجنوب وضاحية بيروت الجنوبية ومختلف المدن والقرى التي تعرّضت للقصف. ويقدر مجلس الإنماء والإعمار قيمة هذه الأضرار بنحو 2,4 مليار دولار حتى نهاية شهر يوليو، أو ما يوازي 67 في المئة تقريباً من مجموع قيمة الأضرار المباشرة المقدرة، علماً أن التقديرات الأولية لنقابة المهندسين في لبنان تشير إلى تدمير نحو 4 ملايين متر مربع من المساحات السكنية والتجارية والمساحات المبنية الأخرى حتى نهاية شهر يوليو الماضي، وهو مجموع ارتفع أيضاً منذ ذلك التاريخ.

وبناء على أرقام وتقديرات نشرت مؤخراً، فإن الخسائر المباشرة التي تكبّدها لبنان في الحرب الأخيرة عليه بلغت بالأسعار الجارية نحو 55 في المئة من مجموع الخسائر المباشرة التي وقعت طوال الفترة من 1968 إلى

نبيه بري: حكمة الصمت



الصمت لغته، يعرفه بكل الصيغ، يمارسه كأفضل أنماط السياسة، كأن صمته الطويل أحياناً، إجابة على أسئلة لم يحضر جوابها بعد.

شبيه بيديا، حكيم في السياسة، يتقن الإيحاء والإيماء والتلميح.. وعندما يحضر التصريح، يكون نبيه بري وقد جاء بخواتم الكلم.

هذا في ظاهر الأمر، أما في الغرف الداخلية، فهو غرفة عمليات لا تهدأ، عنده باب مفتوح لكل فكرة، وخط اتصال بكل صاحب رأي ومكتب في كل موقع قوة، يرسل الرسائل ويتلقى الأجوبة ويمررها إلى من يهمه الأمر. كل خطوة يتقدم بها، تحتاج إلى حراسة، وشبكة أمان، فتأتي خطواته أكيدة، محصنة بالنجاح وقلّما تتعثر.

صمته العميق، بحث دائم عن حل، يكره النق والنقيق، ويطالب بالجدوى، إلا أنه ليس صندوق بريد بل كاتب الحلول. يضمر موقفه إلى أن تنضج ظروف ولادته"... يسهر الخلق جرّاها ويختصم" فيما هو منكب على توليف المواقف الجامعة لكل اللبنانيين. منحاز في مواقفه، ولكنه يحرر انحيازه باحترام الآخرين.

بعد استشهاد الرئيس رفيق الحريري، هجس بالخلاص، وعمل له، لكن الخلاص تأخر كثيراً وخانه التناقض.

ثم اعتصم بحبل الصمت الطويل، حتى جاءت لحظة دعا فيها إلى حوار ألزم الجميع بالحضور إليه، فجاءوا بكامل ذخيرتهم الحية، وأطلقوا العنان لمواقفهم بكل صراحة، وكان يتسع صدره للتناقضات، ويخرج من كل جلسة حوار، عاقداً العزم على المزيد من الحوار.

هذا الصامت كثيراً، يفضل الكتابة بنصوص الحكماء.

عندما داهم العدوان الإسرائيلي اللبنانيين، صار محجة السياسيين والسفراء والمبعوثين، يأتون إليه لأنه موصل جيد للمقاومة، وموصل جيد لرئيس الحكومة. غير أنه ليس أداة اتصال فقط بل مصفاة الأقوال، يأخذ ما يفيد، ويرفض ما يزيد عن الضرورة ليبلغ حد الضرر العام.

وبرغم ديبلوماسيته الفائقة، وحنكته المتفوقة، مارس الاستفزاز عندما غضب وقال بعنف ما يجب، فأسمع كوندوليزا ما لا ترغب، وأفهم وولش ما لم يأت لسماعه.

لعب دور الأم الراعية لولادة الحل اللبناني في النقاط السبع، ومارس دور المهدّئ للمخاوف لمن يمارس سياسة الخوف والتخويف. ولم يبخل أبداً بمواقف الرجال، أبرز مواقفه، عودة النازحين، فلم يؤجلها رغم أنها لم ترد بشكل واضح في القرار الدولي. فبعد دقائق على الساعة الثامنة من صباح يوم وقف العمليات الحربية، وجّه نداء طلب فيه من النازحين العودة إلى قراهم وبلداتهم، فأطاعوه وانتصر اللبنانيون بصمودهم وبعودتهم.

نبيه بري، حاجة كبيرة في الساعات الخطيرة.

2000 نتيجة للاعتداءات الإسرائيلية السابقة والحرب الأهلية الطويلة، علماً أنه بالمقارنة مع تلك الفترة أيضاً فإن خسائر الحرب الأخيرة تركزت في الطرق والبنية التحتية والمنازل والأملاك الخاصة.

الخسائر غير المباشرة

وعلى ضخامتها، فإن الخسائر المباشرة الناتجة عن الحرب الأخيرة تهون أو تقل أمام الخسائر غير المباشرة التي أصابت الاقتصاد اللبناني من حيث تفويت النشاط الاقتصادي والاستثماري، وتوقف أو إلغاء المشاريع، والضغوط النقدية والمالية، ونزوح نحو مليون لبناني من أماكن سكنهم وعملهم، واهتزاز الثقة بالاقتصاد عامة. وبنظرة موجزة يمكن تلخيص هذه الأضرار غير المباشرة تحت العناوين الأساسية التالية:

مجلس الإنماء والإعمار يقدر الخسائر المباشرة بـ 3,6 مليارات دولار

أولاً: خسائر القطاعات الأساسية:

• **الصناعة:** بعد نموها السريع في السنوات الأخيرة، كان من المتوقع أن تصل صادرات لبنان الصناعية إلى 2 مليار دولار أو أكثر في العام الحالي بعد أن بلغت 1,26 مليار دولار في الأشهر الخمسة الأولى من السنة، وهي صادرات تتوجه بشكل خاص إلى العراق وعدد من الدول العربية الأخرى. وكان النمو السريع في الصادرات الصناعية السبب الأساسي وراء ارتفاع صادرات لبنان الإجمالية (45 في المئة في الأشهر الخمسة الأولى من السنة الحالية). وجاء النجاح النسبي لقطاع الصناعة على الرغم من العقبات والمشاكل المتعددة التي يواجهها، خصوصاً من حيث ارتفاع تكلفة الإنتاج. ونتيجة لما أدى إليه الهجوم الإسرائيلي من توقف الإنتاج الصناعي في مناطق عدة، وتقطّعه في مناطق أخرى بسبب الأوضاع الأمنية وعدم توفّر العمال والمواد الأولية والطاقة، إضافة إلى تدمير أو تضرر الكثير من المصانع، وصعوبة تصريف الإنتاج سواء في السوق المحلية أو الخارجية، فإنه من المتوقّع والمقدر أن ينخفض الإنتاج الصناعي لهذه السنة ككل بنحو 35–40 في المئة، علماً أنه سيكون من الصعب العودة إلى وتيرة الإنتاج والتصدير التي بلغها القطاع في النصف الأول من هذه السنة قبل مرور بعض الوقت، وإن صناعة المواد الغذائية كانت من أكثر الصناعات تضرراً نظراً لاعتمادها الكبير على المواسم الزراعية وعلى التصدير.

• **الزراعة:** وبالعلاقة مع ما سبق، وُصف تأثير الحرب على قطاع الزراعة اللبنانية بأنه بمثابة كارثة لما أدت إليه من فقدان للمحاصيل وأضرار في البنية التحتية الزراعية والأراضي الزراعية، فيما كان هذا القطاع

فؤاد السنيورة: وجه الألم والأمل



جاء إلى السياسة من الأرقام، فأجاد لغتها كما تفوق في الحساب، وجاء رئاسة الحكومة من موقع الجرح ومناخات الكارثة بعد استشهاد الرئيس رفيق الحريري، فكان وفياً للألم، ومسكوناً بالعلاج، كيف تكشف الحقيقة، وكيف يتم الإنقاذ.

ولكن الجميع لم يشعر أنه في السفينة ذاتها، حاول في كل الاتجاهات رافضاً أن يبدل البوصلة: الدولة أولاً وأخيراً، وكل ما عدا ذلك، خاضع لحكمة الصياغات الدقيقة.

عبر عاصفة "الحقيقة" ولما ارتطم لبنان بالعدوان الإسرائيلي، ظهر الرئيس السنيورة بكامل مواهبه ومواقفه. الدمع، موهبة إنسانية، يفيض في زمن المواجع والكوارث. كان لبنان يدمي القلب، فأهداه السنيورة، على مرأى من الأمم، غصة في القلب، أسكتت الكلام، وانطلقت الدموع.

الكلام، صياغة للمواقف، حمل حقيبة الحل ومضى إلى روما، وخاطب العالم بلغة إنقاذ لبنان من الهمجية. عاد إلى لبنان، وانتزع بحنكته وحكمته، اعترافاً بالخطاب فصار مرجعاً، صيغت منه النقاط السبع، نقاط الخلاص اللبناني.

هذا الرجل الآتي من الأرقام، لين العريكة في التفاصيل لكنه شديد الصلابة في مواقع الحسم. بقدر ما يطيّع الخطوط لتدوير الزوايا، يصمد عندما يحاول البعض الإساءة إلى الهدف: وقف إطلاق النار، حقوق اللبنانيين في أرضهم وأسراهم، الدولة مرجعية لا رجعة عنها.

لم يقرع أبواب العواصم كما كان ينهض عملاق السياسة اللبنانية الشهيد الحريري، لكن العواصم كلها جاءت إليه. استضافها وأسمعها كلاماً حاسماً، ولما لم تصغ إليه أسمعها كلاماً قاسياً اهتزت له أكثر من عاصمة، فعادت إليه الوفود إما لتنتزع منه فما استطاعت، أو لتقدم له فأخذ منها فقط ما يصلح.

مارس السياسة في الخطوط الخلفية، بدقة السرية المصرفية على اتصال دائم بالحلفاء وبالمقاومة وبالرئيس نبيه بري، وبعواصم القرار، وكان له أحياناً نصف ما أراد، ولكنه أراد. وهذا في السياسة قمة الحكمة والصلابة في آن.

ثمة صورة خرجت من الأزمة وتأكدت من خلال كل محطاتها: الرئيس السنيورة لبناني أولاً، عروبي أولاً، إنساني أولاً، ويصعب الجمع بين هذه المبادىء في زمن الغلبة والقهر والاستئثار والتطرف.

كان وجه السنيورة يشبه صورة اللبناني المعذّب، واللبناني الذي يمد عينيه إلى الأفق فيبتسم له بتفاؤل المؤمن. إنه وجه الألم والأمل.

يواجه أصلاً مصاعب جمة ترتبط بتكلفة الإنتاج وتصريفه والقدرة التنافسية والخسائر في الإنتاج الحيواني التي نتجت عن إنفلونزا الطيور. وهناك تقديرات تشير إلى أن خسائر القطاع الزراعي غير المباشرة قد تراوح ما بين 500 و800 مليون دولار، أي ما يوازي 30 إلى 50 في المئة من قيمة الإنتاج الكلي للقطاع التي كانت متوقعة للعام الحالي.

•التجارة: أصيبت الحركة التجارية بخسائر كبيرة نتيجة لارتباطها الوثيق بالحركة الاقتصادية عامة فبالإضافة إلى شبه توقف الصادرات والواردات كان هناك انخفاض حاد في الإنفاق على السلع الاستهلاكية والترسملية، وهو أمر طبيعي في ظروف وأجواء الحرب. وأدى خروج السياح والجاليات الأجنبية من لبنان كما مغادرة أعداد كبيرة من اللبنانيين البلاد، إلى انخفاض حاد في حجم السوق والقوة الشرائية وهو وضع سيستمر في المستقبل المنظور. وكان لبنان قد استعاد في السنوات القليلة الماضية موقعه كمركز مهم للتسوّق في العالم العربي، ما أدى إلى ازدهار وتوسع تجارة التجزئة والمحال والمجمعات التجارية

خسائر القطاع الزراعي غير المباشرة قد تراوح ما بين 500 و800 مليون دولار، والقطاع الصناعي يتراجع بنسبة تصل إلى 40 في المئة

الكبرى. وقد أصيب هذا الدور بنكسة مرحلية كبيرة سيستغرق التغلب عليها بعض الوقت في أعقاب انتهاء الحرب واستقرار الوضع الداخلي.

•السياحة: يختصر ما حدث لقطاع السياحة الضربة الكبيرة التي سببتها الحرب للاقتصاد اللبناني. فهذا القطاع كان قد تغلّب في النصف الثاني من العام 2005 على تداعيات اغتيال الرئيس رفيق الحريري وانطلق إلى النمو السريع مجدداً بحيث ارتفع عدد السياح 49 في المئة في الأشهر الأربعة الأولى من هذه السنة، وهي كانت في الواقع أعلى نسبة نمو تسجل في عدد السياح بين دول الشرق الأوسط وجنوب أفريقيا بحسب إحصاءات منظمة السياحة العالمية. وكانت الأنظار مشدودة لقطاع السياحة ليلعب دور القاطرة الأساسية للاقتصاد اللبناني ككل، وهو ما عكسه الإصرار في المناقشات السياسية على توفير الأجواء الملائمة لموسم اصطياف ناجح. وفي هذا السياق كان من المتوقع أن يصل عدد السياح هذا العام إلى أعلى مستوى منذ العام 1973 وأن ترتفع الإيرادات من السياحة إلى ما يقارب 2 مليار دولار.

وغني عن القول أن هناك ارتباطات قوية بين النشاط السياحي وقطاعات الخدمات والتجارة وقطاعات وأنشطة عدة أخرى. وفي نهاية الأمر فقد ترتب على انقطاع موسم السياحة الصيفي في بدايته وهروب



حريق معمل الجية لتوليد الكهرباء

السياح والزوار الأجانب إلى خسائر اقتصادية كبيرة حيث خلت الفنادق والمؤسسات السياحية والخدماتية وكانت هناك انعكاسات حادة على حركة تجارة التجزئة. وتظهر الأرقام المتوفرة أن نسبة إشغال الفنادق الكبرى انخفضت من أكثر من 90 في المئة قبل الحرب مباشرة إلى 15 في المئة أو أقل حالياً، وحيث أنه من المستبعد أن تعود حركة السياحة إلى لبنان إلى وتيرة شبه طبيعية في المستقبل المنظور، وليس قبل العام المقبل على أقرب تقدير حسب وزير السياحة، وبالنظر إلى أهمية موسم الاصطياف في العام السياحي، فإنه من المقدر أن خسائر القطاع السياحي من حيث انخفاض الإيرادات السياحية قد تصل إلى أكثر من مليار دولار. ولو أضيف إلى ذلك الخسائر المرافقة في قطاعات الخدمات والتجارة والنقل والمواصلات وغيرها، بما في ذلك بالطبع خسائر شركة طيران الشرق الأوسط، فإن هناك تقديرات بأن مجموع الخسائر غير المباشرة في قطاعات الخدمات ستصل إلى نحو 3 مليارات دولار حتى نهاية السنة الحالية.

• **البناء والنشاط العقاري:** توقفت حركة البناء وتنفيذ المشاريع السكنية والتجارية الكبرى بشكل شبه كامل منذ بدء الحرب الأخيرة على لبنان، وترافق ذلك مع توقف النشاط العقاري. وجاء ذلك بعد ازدهار في المشاريع العمرانية وتسارع ملحوظ في حركة المبيعات العقارية خصوصاً لكبار المستثمرين العرب من مؤسسات وأفراد، وبعد أن بلغ مجموع قيمة المبيعات العقارية مستوى قياسياً في العام 2005 عادت هذه المبيعات وارتفعت 28 في المئة في الربع الأول من هذه السنة مقارنة بالفترة المماثلة من العام 2005. وفيما تقدر قيمة الأموال المتداولة في التعاملات العقارية بنحو 3 مليارات دولار مؤخراً وقبل اندلاع الحرب، فإن توقف هذه التداولات تقريباً خلال الحرب وتوقع استمرارها على وتيرة ضعيفة في الجزء المتبقي من السنة سيفقد الاقتصاد دفقاً قوياً له امتداداته إلى قطاعات عدة أخرى. ومن المستبعد عودة الاهتمام الاستثماري الخليجي القوي في العقار في لبنان قبل انقشاع رؤية

أضرار العدوان الإسرائيلي (مليون دولار)

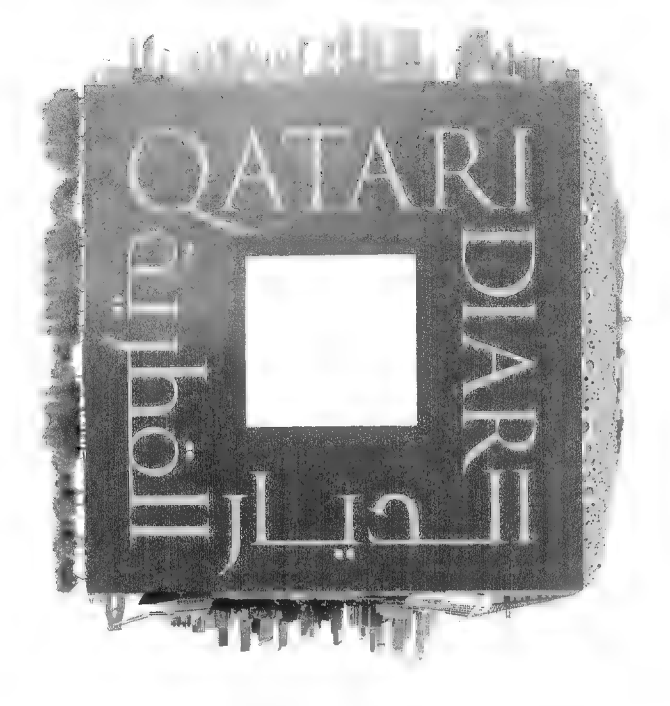
البند	القيمة
أولاً: البنى التحتية	
1 – قطاع النقل	484
1 – 1 شبكة الطرق	429
1 – 2 المطارات	55
2 – قطاع الكهرباء	244
2 – 1 الإنتاج	80
2 – 2 النقل والتوزيع	164
3 – قطاع الاتصالات	116
4 – قطاع المياه	80
5 – المدارس والمستشفيات العامة	34
المجموع	958
ثانياً: المساكن والمؤسسات التجارية	
قضاء صيدا	20
قضاء صور	183
قضاء جزين	10
قضاء النبطية	150
قضاء بنت جبيل	460
قضاء مرجعيون	327
قضاء حاصبيا	25
قضاء بعلبك والهرمل	80
قضاء زحلة والبقاع الغربي	20
قضاء بعبدا (الضاحية الجنوبية)	730
هامش تقديري لكلفة أضرار لم نتمكن من معاينتها (20%)	401
المجموع	2,406
ثالثاً: المؤسسات الصناعية	220
رابعاً: محطات توزيع المحروقات	12
خامساً: منشآت عسكرية	16
المجموع العام	3,612

الحقد الإسرائيلي يدمّر مصنع "ليبان ليه"

كشفت أوساط صناعية أن "الحقد الإسرائيلي" ظل يلاحق مصنع "ليبان ليه" حتى قام بتدميره في بداية الحرب العدوانية الإسرائيلية على لبنان.

وقالت هذه الأوساط انه في العام 2001 أجرت الأمم المتحدة مناقصة عامة لتزويد قواتها في العراق وفي جنوب لبنان بمادة الحليب، وان شركات عدة كبرى تقدمت بعروض في هذه المناقصة من بينها أحد مصانع الحليب في إسرائيل. وقد رست المناقصة يومها على مصنع "ليبان ليه".

وأضافت الأوساط الصناعية: ربما كانت هذه الحادثة إحدى حلقات "الحقد الإسرائيلي" على مصنع "ليبان ليه" الذي عمدت الطائرات الإسرائيلية إلى قصفه في أوائل أيام الحرب.


QATARI
DIAR
الديار
القطرية



العودة إلى الجنوب سيراً على الأقدام

المرحلة المقبلة وترسخ الاستقرار السياسي على أساس حل نهائي.

•القطاع المصرفي والمالي: حقق القطاع المصرفي اللبناني نمواً قوياً في القسم الأول من العام 2006، حيث ارتفع مجموع أصول المصارف 5,5 في المئة في الأشهر الخمسة الأولى من السنة، والودائع بنسبة 4,5 في المئة وقفزت القاعدة الرأسمالية للمصارف 30 في المئة تقريباً لتصل إلى 5,6 مليارات دولار. وتظهر النتائج التي أعلنها عدد من المصارف اللبنانية الكبرى أن أرباحها الصافية ارتفعت بنسب كبيرة في النصف الأول من السنة وتراوحت ما بين 39 في المئة كحد أدنى و143 في المئة كحد أقصى. وقد أدت وربما ستؤدي الحرب إلى تراجع في حجم الودائع المصرفية أو على الأقل تباطؤ في نسبة نمو هذه الودائع، رغم أن هذا التأثير لم يزل محدوداً حتى الآن وسيعتمد في النهاية على تطور الوضع السياسي ومدى التوصل إلى حل نهائي وثابت. أما الوقع الأهم للحرب على القطاع المصرفي فسيكون على نوعية محافظ الديون على القطاع الخاص التي ستتأثر من دون شك وإلى حد كبير بالخسائر الاقتصادية المباشرة وغير المباشرة، وبالانكماش الاقتصادي العام الحاصل والمتوقع لبعض الوقت. ومن شأن كل ذلك أن ينعكس على ربحية المصارف وذلك بانتظار أيضاً تأثير الأوضاع الناشئة على أسعار الفائدة المحلية والهامش بين الفائدة الدائنة والمدينة.

تقديرات الخسائر غير المباشرة في قطاعات الخدمات قد تصل إلى نحو 3 مليارات دولار حتى نهاية السنة الحالية

ثانياً: المالية العامة والوضع النقدي

تظهر أرقام المالية العامة للنصف الأول من العام 2006، وهي آخر الأرقام المتوفرة بهذا الصدد، أن مجموع الإيرادات العامة ارتفع 15 في المئة تقريباً في تلك الفترة عن الفترة المماثلة من العام 2005 فيما ازدادت المصروفات العامة 7,5 في المئة. وانخفض بذلك العجز الإجمالي 12,6 في المئة، ومن 23,32 في المئة من مجمل المصروفات إلى 12,57 في المئة فقط، فيما ازداد الفائض الأولي بأكثر من أربعة أضعاف إلى نحو 660 مليون دولار. ونتيجة

مصر تعفي البضائع اللبنانية من الرسوم في موانئها



الوزير يوسف بطرس غالي — الوزير محمود محي الدين

أسفرت الاتصالات والجهود التي قام بها رئيس اتحاد الغرف التجارية المصرية محمد المصري مع المسؤولين عن صدور قرار مشترك من وزيري النقل والاستثمار في جمهورية مصر العربية محمد منصور ومحمود محي الدين بإعفاء البضائع والحاويات اللبنانية من رسوم التخزين في الموانئ المصرية.

وأكد وزير الاستثمار محمود محي الدين أنه تقرر إعفاء البضائع، التي تحول مسارها نتيجة ظروف الحرب من ميناء بيروت والموانئ اللبنانية الأخرى إلى الموانئ المصرية وتتولى تخزينها شركات تداول الحاويات التابعة لقطاع الأعمال في الشركة القابضة للنقل البري والبحري التابعة لوزارة الاستثمار، من رسوم التخزين في الموانئ والمستودعات التابعة للشركات الثلاث في إطار الحرص على التضامن مع الشعب اللبناني الشقيق.

وفي سياق آخر، أصدر وزير المال المصري يوسف بطرس غالي تعليمات للمنافذ الجمركية بمنح المواطنين المصريين المقيمين في لبنان والعائدين منه تسهيلات لتسريع مرورهم في المنافذ الجمركية.

وكان رئيس الهيئات الاقتصادية في لبنان عدنان القصار ورئيس غرفة التجارة والصناعة في بيروت غازي قريطم قد وجها رسائل إلى غرف التجارة والصناعة العربية وجمعية غرف التجارة والصناعة لبلدان البحر المتوسط للتدخل لدى السلطات المختصة في البلدان العربية وبلدان منطقة حوض البحر المتوسط لإعفاء البضائع اللبنانية التي تفرغ في مرافئ هذه البلدان من رسوم التخزين وإعادة الشحن.



بنك يونيكورن للاستثمار ش.م.ب. (مقفلة)

الميزانية

٣٠ يونيو ٢٠٠٦ (غير مدققة)

	٣٠ يونيو ٢٠٠٦ بآلاف الدولارات الأمريكية	مدققة ٣١ ديسمبر ٢٠٠٥ بآلاف الدولارات الأمريكية
الموجودات		
نقد وأرصدة لدى البنوك	٤,٠٨٩	٨,٨٧٤
مبالغ مستحقة من مؤسسات مالية	١٠٩,٦٩١	٥١,٧٢٩
استثمارات متاحة للبيع	٥٤,٠٤٣	٣١,٢٩٨
موجودات أخرى	٢,٧٧١	٥٤,٥٠٦
موجودات ثابتة	٢,٩٩٧	٢,٨٨٢
مجموع الموجودات	١٧٣,٥٩١	١٤٩,٢٨٩
المطلوبات وحقوق المساهمين		
المطلوبات	٢٠,٣٥٤	١٨,٧٣٩
حقوق المساهمين	١٥٣,٢٣٧	١٣٠,٦٥٠
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	١٧٣,٥٩١	١٤٩,٢٨٩

قائمة الدخل

لفترة الستة أشهر المنتهية في ٣٠ يونيو ٢٠٠٦ (غير مدققة)

	لستة أشهر المنتهية في ٣٠ يونيو ٢٠٠٦ بآلاف الدولارات الأمريكية	٣٠ يونيو ٢٠٠٥ بآلاف الدولارات الأمريكية
أتعاب الاستشارة والتوظيف	١٤,٥٦٦	١٥,٥٤٢
مكسب من بيع استثمارات متاحة للبيع	٢٣,٦٤٨	-
دخل من مؤسسات مالية	٢,٦٨٢	٧٥٧
دخل آخر	٢,٥٢٨	١٨٥
إجمالي الدخل	٤٣,٤٢٤	١٦,٤٨٤
تكاليف الموظفين	١١,٩٥٠	٦,٣٠٣
مصروفات تشغيلية أخرى	٧,٦٧١	٤,٩٢٤
إجمالي المصروفات	١٩,٦٢١	١١,٢٢٧
صافي ربح الفترة	٢٣,٨٠٣	٥,٢٥٧
نصيب السهم في الأرباح - سنتات أمريكية	٢١	٥

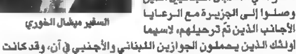
لقد تم اعتماد إصدار هذه القوائم المالية المرحلية المختصرة من قبل مجلس الإدارة في ٣٠ يوليو ٢٠٠٦ وتم توقيعها نيابة عنهم من قبل:

يوسف عبدالله الشلاش
رئيس مجلس الإدارة

ماجد السيد بدر الرفاعي
العضو المنتدب والرئيس التنفيذي

السفارة اللبنانية في قبرص

لعبت السفارة اللبنانية في قبرص دوراً لافتاً في مساعدة اللبنانيين إبّان العدوان الإسرائيلي على لبنان. وكان اهتمام السفارة، التي أبقت أبوابها وهواتفها مفتوحة على مدى 24 ساعة، ملحوظاً في استقبال اللبنانيين الذين وصلوا إلى الجزيرة مع الرعايا الأجانب الذين تمّ ترحيلهم، لاسيما أولئك الذين يحملون الجوازين اللبناني والأجنبي في آن، وقد كانت السفارة اللبنانية في استقبالهم وفي توفير الأوراق وإجراء المعاملات اللازمة لتأمين متابعة سفرهم، أو للبقاء في الجزيرة.



السفير ميشال الخوري

السفير اللبناني في نيقوسيا ميشال الخوري نوّه بالتعاون الذي أبدته قبرص رئيساً وحكومة وشعباً تجاه لبنان واللبنانيين، مشيراً إلى أنها لم تبخل بأيّ جهد أو مساعدة من أجل التخفيف من الصعوبات التي واجهتهم نتيجة لمغادرتهم القسرية من لبنان.

إلى ذلك، بذلت السفارة اللبنانية وبشخص السفير الخوري والقنصل شربل معكرون جهوداً من أجل تسهيل عودة اللبنانيين إلى لبنان بحراً ومن خلال البواخر أو البوارج العسكرية التي كانت تنقل مواد الإغاثة إليه.

والواقع أنّ الدفعة الأخيرة من اللبنانيين عادت إلى لبنان على متن البارجة الفرنسية "مسترال" التي وصلت إلى مرفأ بيروت في 7 أغسطس الماضي وقد حضر السفير اللبناني والقنصل اللبناني إلى ميناء لارنكا وأشرفا على عملية السفر ومكثا على الرصيف لوداع المسافرين ونقلهم إلى البارجة.

وإلى كلّ ذلك، ساهمت السفارة اللبنانية في تنظيم عملية الإغاثة العاجلة سواء النقدية أو العينية منها سواء من اللبنانيين العاملين في قبرص أم من الهيئات والجمعيات التي قدّمت مساعدات حيوية تمّ شحنها إلى لبنان على دفعات متتالية.

لانخفاض العجز الإجمالي فقد كان النمو في الدين العام خلال تلك الفترة محدوداً إذ بلغ نحو 0,7 في المئة فقط.

وفي موازاة ذلك، في المجال النقدي كانت الموجودات الخارجية لدى البنك المركزي على مستوى قياسي إبان اندلاع الحرب إذ بلغت 12,7 مليار دولار في نهاية شهر يونيو. وبلغت نسبة دولرة الودائع نحو 76 في المئة في هذا الوقت، وهي نسبة مرتفعة حدّت من ضغوط تحويل الودائع من الليرة إلى الدولار.

بمعنى آخر، فقد كان الوضع المالي والنقدي مريحاً نسبياً عند بدء الهجوم الإسرائيلي حيث استمر خلال العام 2005 والنصف الأول من 2006 التحسن التدريجي في المالية العامة، بل كان الوضع مهيئاً لانقلاب إيجابي جذري لو توفر الاتفاق السياسي على انعقاد مؤتمر بيروت – 1.

ولا شك بأن الحرب قد غيرت مسار المالية العامة الإيجابي، وذلك حتى قبل النظر في كل ما له علاقة بمتطلبات المرحلة المقبلة التمويلية من أجل إعادة الإعمار وإعادة إطلاق الاقتصاد اللبناني. وعلى افتراض أن جميع هذه المتطلبات ستغطى من المساعدات الخارجية، فإن وقع الحرب حتى الآن كان على الإيرادات العامة بشكل أساسي. فقد أدى توقف العمل في المرافق الأساسية إلى خسارة أو تراجع إيرادات الخزينة للدخل من مرفأ بيروت والمطار وكازينو لبنان والمرافئ الأخرى ومصلحة تسجيل السيارات وغيرها من المرافق. أضف إلى ذلك توقف إيرادات الجمارك وثم الانخفاض الحاد في إيرادات ضريبة القيمة المضافة التي أضحت تشكل المصدر الأهم للإيرادات العامة. وهناك أيضاً إيرادات الرسوم والضرائب على المعاملات العقارية التي انخفضت بدورها.

وسيعتمد الحجم الإجمالي للانخفاض المرتقب في الإيرادات العامة، نتيجة لكل ما سبق على طول فترة



دمار بلدة العباسية الجنوبيه





الدمار في مدينة بنت جبيل

العودة إلى الاستقرار وانطلاق العجلة الاقتصادية مجدداً، علماً أن الانكماش الاقتصادي المتوقع سيكون له أثر سلبي متوسط المدى على الإيرادات العامة بمعزل كما سبق عن كيفية تمويل عملية إعادة الإعمار المقبلة.

في المقابل، فإن الوضع النقدي والخارجي القوي عند بدء الحرب يوفر دعماً للاستقرار في وجه الخسائر المباشرة وغير المباشرة والانكماش الاقتصادي ومفاعيل كل ذلك على الثقة بمستقبل الوضع الاقتصادي. فاحتياطي العملات الأجنبية الكبير نسبياً لدى مصرف لبنان ساعد من دون شك في مواجهة الضغوط على الليرة حيث قام البنك المركزي ببيع نحو مليار دولار في السوق المحلية للمحافظة على استقرار سوق القطع. وبقيت التحويلات من الليرة إلى الدولار محدودة مقارنة بوقع الحرب على الاقتصاد عامة. والفائض الكبير المتراكم في ميزان المدفوعات في النصف الأول من السنة، والذي بلغ 2,56 مليار دولار أو نحو 12 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، سيوفر صمام أمان قوي لاستقرار الوضع النقدي إلى أن تبدأ المساعدات بالتدفق إلى لبنان والتي كانت باكورتها للنح والودائع التي أعلنتها كل من المملكة العربية السعودية والكويت.

ثالثاً: النزوح الجماعي ومفاعيله

لم يسبق أن شهد لبنان إبان الحروب السابقة التي عصفت به نزوحاً بالحجم والسرعة كالذي نتج عن الحرب الأخيرة. وهذا النزوح الذي شمل أكثر من مليون لبناني من قرى ومدن الجنوب ومن الضاحية الجنوبية ومناطق أخرى تعرضت للقصف، انطوى على خسائر ضخمة سيستمر وقعها لمدة طويلة في المستقبل. وهي تشمل خسائر مادية كبيرة أصابت المساكن وتجهيزاتها والسيارات وسيصعب تعويضها ذاتياً من قبل النازحين. وتشمل أيضاً الإنفاق القسري الذي تكبده الكثير من هؤلاء النازحين (كما في الواقع العديد من اللبنانيين الذين قرروا السفر إلى الخارج هرباً من الحرب)، وهو إنفاق لم يكن متوقعاً استنفذ المدخرات وسينعكس سلباً على القدرة الشرائية مستقبلاً. أما الوقع الاقتصادي الأهم للنزوح فهو في ما أدى إليه من توقف في النشاط الاقتصادي وإهمال وتلف المحاصيل الزراعية في الجنوب، والتوقف القسري لموسم الاصطياف في المنطقة التي تجذب عادة أعداداً كبيرة من أبناء المنطقة العاملين خارج لبنان. علماً أن الدمار الهائل الذي أصاب الكثير من قرى الجنوب كما ضاحية بيروت الجنوبية يعني أن عودة الحياة الطبيعية واستقرار النازحين في قراهم وأعمالهم سيستغرقان وقتاً غير قصير ويرتبط إلى حد كبير بسرعة وفعالية عملية إعادة الإعمار.

إلى كل ذلك، لا بد من الإشارة إلى الاحتمالات القوية لتزايد الهجرة لاسيما في غياب الحل الجذري لأسباب الحرب، فضلاً عن تفاقم معدلات البطالة، حيث بدأ شبح هذه البطالة يطل برأسه في الكثير من المؤسسات سواء الصناعية أم السياحية أم التجارية، وبأعداد مخيفة ومقلقة. ■

ارتفاع قيمة الشيكات المرتجعة إلى 6 مليارات ليرة يومياً

مشكلة جديدة أفرزها العدوان الإسرائيلي، بعد ان كانت قد تضاءلت في الأشهر الستة الأولى من العام الجاري، فعادت إلى الواجهة مجدداً ولكن بأرقام قياسية هذه المرة.

هذه المشكلة هي الشيكات المرتجعة التي سجلت خلال شهر يوليو الماضي رقماً قياسياً لم تشهده غرف المقاصة منذ سنوات، حيث ارتفع المعدل اليومي للشيكات المرتجعة إلى نحو 6 مليارات ليرة.

وقد أوضحت مصادر مصرف لبنان أن عدد هذه الشيكات وصل خلال يوليو إلى أكثر من 40 ألف شيك قيمتها 145 مليار ليرة.

المستثمرون الكويتيون: تجديد الثقة بلبنان

الكويت – عاصم البعيني

جدّد معظم المستثمرين الكويتيين ثقتهم بقدرة الاقتصاد اللبناني على استعادة دوره، كما أكّدوا على المضي قُدُماً في كافة خططهم الاستثمارية المُعلنة، وإن كان قد تأجل تنفيذها بسبب الظروف التي مرّ بها لبنان. ويأتي تجديد الثقة بالاقتصاد اللبناني على الرغم من الخسائر الكبيرة التي فوّتت على لبنان فرصة تحقيق انتعاش اقتصادي ونمو في الناتج المحلي يقدر بنحو 6 في المئة مدعوماً بموسم سياحي واعد وتدفّق الاستثمارات الخليجية عليه، حيث يعوّل لبنان بالدرجة الأولى على المساعدات الخليجية واستمرار تنفيذ المستثمرين لخططهم الاستثمارية لكي يستعيد الاقتصاد انتعاشه. وتمت ترجمة هذا التوجّه من خلال الودائع المصرفية والمساعدات التي وفّرتها كل من السعودية والكويت. وعلى الرغم من الاهتمام الخليجي والعربي بلبنان، فإنّ آراء المستثمرين الكويتيين تشكّل مؤشراً مهماً خصوصاً وأنّ الاستثمارات الكويتية تُعدّ في طليعة الاستثمارات العربية والأجنبية في لبنان حيث تقدر بما يزيد على 3 مليارات دولار، والتي تمّ ترجمتها خلال العامين الماضيين من خلال إطلاق مشاريع ضخمة عدة كمشروع شركة إيفا القابضة "تلال العبادية" ومشروع شركة ليفانت القابضة ومشروع بوابة بيروت الذي أطلقته الشركة الكويتية للاستثمار بالتعاون مع "بيت أبوظبي للاستثمار".

"الاقتصاد والأعمال" استطلعت آراء طليعة المؤسسات والشركات الكويتية المُستثمِرة في لبنان حول الأحداث الجارية ومدى تأثيرها على استراتيجيات هذه الشركات وخططها الاستثمارية في لبنان، وذلك بالتزامن مع إطلاق مجموعة الخرافي لشركة عربية بهدف إعادة إعمار المناطق المتضررة.

تركت الحرب على لبنان آثاراً اقتصادية على مستوى المنطقة بشكل عام حيث تأثرت معظم الأسواق المالية وشهدت انخفاضاً في المؤشرات، إضافةً إلى الارتفاع الذي شهدته أسعار النفط العالمية. وتشير كافة التوقعات إلى استمرار تدفّق الاستثمارات على لبنان أو على الأقل احتفاظ المستثمرين باستثماراتهم. ولعلّ الاستثمارات الكويتية تعكس هذا الاتجاه خصوصاً في ظل خصوصية العلاقة التي تربط البلدين، وشكّلت المبادرة التي أطلقها الأمير صباح الأحمد الصباح والتي تمّ بموجبها التبرّع بـ300 مليون دولار للبنان وإيداع 500 مليون في البنك المركزي اللبناني تتويجاً للدور الذي لعبته كبرى المؤسسات والشركات الكويتية في دعم لبنان، سواء عن طريق المساعدات المباشرة أو عن طريق التأكيد على استمرارهم في المشاريع الاستثمارية التي تمّ إطلاقها سابقاً.



ضرار الغانم: التوصّل إلى حلٍ دائم يقلص المخاطر

"المركز المالي": سنضاعف استثماراتنا

يشكّل لبنان بالنسبة إلى المركز المالي الكويتي أحد أبرز الأسواق ضمن ستراتيجية التوسع التي أطلقتها الشركة قبل نحو العام، وفي هذا السياق يوضح رئيس مجلس الإدارة ضرار الغانم أنّ الشركة تسعى إلى مضاعفة استثماراتها في السوق اللبنانية في المرحلة المقبلة نظراً لأهمية الفرص الاستثمارية التي كانت متوفّرة فيها قبل الظروف التي مرّ بها لبنان مؤخراً. ويضيف: "نأمل التوصل إلى حل دائم يساهم في توفير المناخ الاستثماري الملائم ويقلص حجم المخاطر السياسية ما يساعد على استقطاب المزيد من الاستثمارات". ويرى أنّ هناك مؤشرات عدة تعكس قدرة لبنان على استعادة موقعه الطبيعي كمركز خدماتي وسياحي على مستوى المنطقة، لاسيما في ظل الدعم الذي أظهرته دول الخليج والدور المتوقع من قِبلها في عملية إعادة الاعمار. "كما أنّ التجارب التي مرّ بها لبنان في السنوات الماضية أثبت قدرته على تجاوز الظروف الصعبة".

من جهته، يقول نائب الرئيس التنفيذي في الشركة **علي الخليل** إنّ "المركز المالي" أسس شركة عقارية في لبنان تحت اسم شركة المركز المالي للفرص العقارية برأس مال 15 مليون دولار، "وتهدف إلى الاستثمار في القطاع العقاري والتركيز على القطاع السكني، وتمت ترجمة هذا التوجه من خلال شراء عقار بقيمة 13,5 مليون دولار وتعتزم الشركة تطوير مشروع سكني عليه مكوّن من 26 طابقاً، ويُتوقع أن تبلغ تكاليفه الإجمالية

نحو 26 مليون دولار. وفي سياق اهتمامه بالسوق اللبنانية افتتح "المركز المالي" مكتباً تمثيلياً له في لبنان بهدف استقطاب الكوادر البشرية اللبنانية وإنشاء مركز دراسات لتحديد الفرص الاستثمارية في لبنان والأسواق الأخرى".

"إيفا": لن نتوقّف عن الاستثمار

تُعدّ شركة الاستشارات المالية والدولية (إيفا) في طليعة الشركات الكويتية التي تستثمر في لبنان، حيث يبلغ حجم استثماراتها نحو 250 مليون دولار، وتتنوّع بين القطاعين العقاري والسياحي وقطاع التمويل، ويوضح نائب رئيس مجلس الإدارة صالح السلمي أنّ الشركة استطاعت خلال عام ونصف العام أن تطلق مشاريع عدّة في قطاعات مختلفة في لبنان، حيث قامت مؤخراً من خلال إحدى شركاتها التابعة بتأسيس الشركة الدولية للتمويل – لبنان المتخصصة في مجال تمويل السلع الاستهلاكية، كما اتخذت الشركة من نادي بيروت لليخوت إحدى نقاط نادي تملك اليخوت التابع للشركة، وهي توفّر من خلاله للعملاء فرصة قضاء أسابيع على ثلاثة يخوت في كل من بيروت، دبي ومدينة كان الفرنسية، وتعكس المشاريع وتنوّعها ثقة الشركة بلبنان لاسيما في القطاع المالي والقطاعين السياحي والعقاري، ويضيف: "من المتوقع أن تتوسع الشركة في توفير خدمات الترفيه من خلال الربط بين نادي تملك اليخوت ونادي تملك المظلات ونادي تملك الطائرات، خصوصاً بعد الإعلان عن التوجّه لإطلاق شركة إيفا لتملّك الطائرات برأس مال 5 ملايين دينار، ويُنتظر أن تستلم أولى طائراتها من نوع "شالنجر 604" التي تستوعب نحو 12 راكباً وتستهدف رجال الأعمال".



مها الغنيم: الوضع المالي متين، وهذا الأهم

وعن التوجّهات الاستثمارية المستقبلية للشركة في لبنان، يقول السلمي: "إنّ الظروف التي مرّ بها البلد ستؤخر تنفيذ بعض المشاريع، إذ كان من المنتظر بدء تنفيذ أعمال البناء في مشروع "تلال العبادية" إلاّ أنّ الظروف التي مرّ بها لبنان أدت إلى تأخير البدء بالتنفيذ، ومع ذلك فنحن نجدد التزامنا تجاه المستثمرين بتنفيذ المشروع، خصوصاً أن نسبة المبيعات مرتفعة جداً". ويتابع: "لن نتوقّف عن الاستثمار في لبنان، خصوصاً في ظل مؤشرات تعكس قدرته على استعادة دوره نتيجة



صالح السلمي: ماضون في تنفيذ مشروع "تلال العبادية"

دعم الدول الخليجية والعربية له من خلال الودائع المصرفية التي وفّرتها كل من السعودية والكويت، وهو ما سيترك أثراً إيجابياً لدى جميع المستثمرين. لكن من الممكن أن يتم إعادة دراسة المشاريع وفقاً للظروف الأخيرة، ويبقى الدور الأهم في المرحلة المقبلة ملقى على عاتق القطاعين المالي والمصرفي وقدرتهما على توفير التمويل".

يُذكر أنه سبق لشركة إيفا أن أطلقت مشروع "تلال العبادية" الذي يمتد على مساحة 75 ألف متر مربع وتقدر حجم الاستثمارات فيه بنحو 100 مليون دولار، وتساهم الشركة من خلال تحالفها مع شركة المملكة للاستشارات الفندقية (KHI) في فندق فورسيزنز، كما أعلنت عن شراء "بارك أفنيو 12" في منطقة وسط بيروت التجاري (سوليدير) بنحو 13,5 مليون دولار، إلى إطلاق الشركة الدولية للتمويل – لبنان، وتُقدر حجم الاستثمارات الإجمالية لشركة الاستشارات المالية والدولية "إيفا" في لبنان بنحو ربع مليار دولار.

"جلوبل": لبنان يبقى سوقاً واعدة

تقول نائب الرئيس والعضو المنتدب في شركة بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" مها الغنيم إنّ الاقتصاد اللبناني بطبيعته متين وقادر على استعادة عافيته، وهو ما أثبتته التجارب السابقة التي مرّ بها، خصوصاً في ظل ما يتمتّع به البلد من قدرات بشرية. وعلى الرغم من أنّ استثمارات "بيت الاستثمار العالمي" (جلوبل) في لبنان ما زالت محدودة، "لكنه يبقى على خريطة الأسواق الواعدة التي نؤمن بوجود فرص استثمارية طويلة الأمد يمكن الاعتماد عليها لاسيما في القطاع العقاري والبنية التحتية".

لكنها تلفت في المقابل إلى أنّ "الظروف التي مرّ بها لبنان ستترك أثراً سلبياً ومباشراً على الاقتصاد اللبناني، لاسيما بعد تدمير البنية التحتية من جسور وطرقات رئيسية، وهو ما يؤكده مجلس الإنماء والإعمار اللبناني الذي أشار إلى أنّ إجمالي الأضرار تتجاوز 2,5 مليار دولار، ومن المتوقع أن تترك هذه الظروف آثاراً على القطاعات الحيوية كقطاع السياحة الذي يشكّل نحو ربع إجمالي الناتج المحلي، الأمر الذي يؤثر بشكل مباشر أيضاً على العقارات والإنشاءات وقطاع الخدمات المالية".

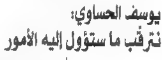
أما عن قدرة الاقتصاد اللبناني على استعادة دوره، فتوضح الغنيم أنّ تدفّق أموال المساعدات الخليجية ولاسيما من الكويت والسعودية يدعو إلى التفاؤل، "هذا بالإضافة إلى الدعم الذي تقدمه دول مجلس التعاون الخليجي من خلال دعمها الليرة اللبنانية بتوفير المزيد من الودائع لدى البنك المركزي. مع ذلك، يُتوقع أن تستغرق جهود إعادة الاعمار سنوات عدة قبل أن نلحظ أي تغيير ملحوظ في الاقتصاد اللبناني".

من جهة ثانية، تتوقّع الغنيم أنّ الظروف التي مرّ بها لبنان ستكون أقل تأثيراً على القطاع المالي نظراً لتوفّر السيولة، "كما أنّ المستثمرين في سوق بيروت للأوراق المالية متفائلون بأنّ السوق سوف تشهد مزيداً من الارتفاع مجدداً، فمن المتوقع أن يشكل انخفاض الأسعار

عامل جذب للمستثمرين، إضافة إلى وجود فرص عدة للدخول في مشاريع إعمار البُنى التحتية المختلفة في البلاد". وتضيف: "من المتوقع أن يحقق الاقتصاد اللبناني نمواً ضئيلاً في الناتج المحلي الإجمالي في العام الحالي، من دون وجود أي عجز في سداد الديون نظراً لقوة السيولة لدى القطاع المصرفي".

"ليفانت": سنُطلق مشاريع جديدة

سبق لشركة ليفانت القابضة التي تمّ تأسيسها كشركة مشتركة بين شركة الداو (الذراع الاستثمارية لمجموعة الساير) وشركة ثروات العقارية، أن أطلقت أول مشاريعها (القرية الفينيقية) في وسط بيروت باستثمارات بلغت نحو 1,2 مليار دولار، ويوضح رئيس مجلس إدارة شركة ثروات والعضو المنتدب في شركة ليفانت القابضة صلاح الميال أنّ الشركة مستمرة في تطوير المشروع لكن الظروف التي مرّ بها لبنان دفعت إلى تأجيل بدء التنفيذ، "كما أنّ الشركة وعلى الرغم من إغلاق الاكتتاب برأس مالها البالغ 410 ملايين دولار بنجاح، إلاّ أنها قررت إعادة الأموال للمستثمرين إلى حين بدء الأعمال في المشروع"، وهو بحسب الميال إجراء طبيعي في مثل هذه الظروف.



يوسف الحساوي: نترقّب ما ستؤول إليه الأمور

ويصرّح الميال أنه في ذروة الحملة العسكرية على لبنان كان هناك اتصالات ومفاوضات مع مستثمرين خليجيين للدخول في مشاريع استثمارية أخرى، وذلك استناداً على المؤشرات الاقتصادية التي شهدها لبنان قبل الحرب والارتفاع الذي حققته أسعار الأراضي، متوقعاً أن تضخ "ليفانت" المزيد من الاستثمارات من خلال مشاريع أخرى، "خصوصاً وأنّ البيئة الاستثمارية في لبنان تُعدّ مؤهلة أكثر من أي دولة أخرى، كما أنّ المستثمرين يتوقعون حلاً جذرياً للمشاكل السياسية التي يمرّ بها البلد.



صلاح الميال: فاوضنا مستثمرين جدداً "بعز الحرب"

وحول إمكانية إحجام المستثمرين بشكل عام عن الاستثمار في لبنان، لا يتوقع الميال أن يُقدِم المستثمرون على هذه الخطوة "خصوصاً وأن أي استثمار في لبنان لا بدّ من أن يأخذ في عين الاعتبار المخاطر السياسية القائمة".

يُذكر أن فكرة إطلاق مشروع "القرية الفينيقية" تبلورت في منتصف العام 2005، ويعد من أكبر المشاريع الاستثمارية الخليجية في لبنان، حيث يبلغ حجم الاستثمارات فيه نحو 1,2 مليار دولار ويمتد على مساحة 20 ألف متر مربع ويضم 6 أبراج بارتفاعات تتراوح بين 30 و160 متراً، ويحتوي سوقاً تجارية متصلة بالأبراج الـ6 ومشروعاً متكاملاً لبناء مدينة عمودية تتكوّن من برجين تجاريين وآخرين سكنيين بالإضافة إلى فندق.

"الكويتية للاستثمار": مستمرون بسياستنا الاستثمارية

ساهمت الشركة الكويتية للاستثمار بالتعاون مع "بيت أبوظبي للاستثمار" في مشروع "بوابة بيروت" في منطقة سوليدير، وهو الاستثمار الأول للشركة في لبنان ويضم 8 قطع أرض تبلغ مساحتها الإجمالية أكثر من 21 ألف متر مربع وتقدّر تكاليفه الإجمالية بنحو 600 مليون دولار.

ويوضح مدير عام الشركة الكويتية للاستثمار **يوسف الحساوي** أنّ رأس مال المشروع يبلغ 160 مليون دولار، تساهم الشركة إلى جانب عملائها فيه بنسبة 34,4 في المئة من رأس المال المستثمر أي ما يعادل 55 مليون دولار، حيث تمّ توظيف رأس المال في شراء الأرض، وكان من المقرر البدء في أعمال البنية التحتية لكن الظروف التي مرّ بها لبنان حالت دون ذلك، ومن المتوقع أن يتمّ استكمال خطط التطوير بعد عودة الأمور إلى نصابها.

أما عن النظرة الاستثمارية المستقبلية للشركة في لبنان فيقول **الحساوي** إنّ الشركة مستمرة في سياستها الاستثمارية فيه حتى الانتهاء من مشروع "بوابة بيروت"، وتتطلع إلى أيّ فرصة استثمارية مستقبلية لكنها في الوقت نفسه تنتظر ما ستؤول إليه الأمور على الصُعد كافة.

ويضيف: "إنّ لبنان قادر على تجاوز الظروف خصوصاً وأنّ التجارب السابقة أثبتت قدرته على التغلّب على مثل هذه الظروف وتداعياتها الاقتصادية، بالإضافة إلى الدعم الذي توفّره العديد من الدول ومساهمتها في إعادة الاعمار".

وعن توقعاته بالنسبة للتوجّهات الاستثمارية المستقبلية للمستثمرين بشكل عام، يؤكّد أنّ الكثيرين منهم سوف يسعون لدخول السوق اللبنانية، "وهو ما تجلى من خلال نشاط بورصة بيروت التي استعادت توازنها محققة العديد من المكاسب بعد توقّف إطلاق النار مباشرةً، الأمر الذي يعكس ثقة المستثمرين في لبنان".

يُذكر أنّ مشروع "بوابة بيروت" يتوزّع على 3 مناطق: واحدة تجارية وأخرى سكنية وثالثة ترفيهية، ويضم أبراجاً سكنية وعمارات ومراكز تجارية وفندقاً بمساحة مبنية تصل إلى 178 ألف متر مربع، وكان من المتوقع إنجاز المشروع في العام 2014، على أن تُنجز المرحلة الأولى في أواخر العام 2009. ■

المصارف اللبنانية تتخوّف من المرحلة الرمادية

بيروت – علي زين الدين

لم يكن مفاجئاً أن يجيد القطاع المصرفي التعامل الناجح مع أزمات طارئة وإن لم يتوقّع احد عدواناً إسرائيلياً بهذا الحجم من الشمولية والتدمير على مدى 33 يوماً. لكن ما يمكن تصنيفه "مفاجأة" أن يحتفظ القطاع بعد هذه الحرب العاتية بنسبة نمو إيجابية في مجمل مؤشراته الأساسية بعدما تكفّل النمو القوي المحقق في النصف الأول من العام الحالي بتغطية "التراجع والانعكاسات".

واقع الأمر أنّ القطاع كان يتجه لتحقيق نمو قياسي هذا العام، بعدما أظهرت حصيلة النصف الأول زيادات نوعية رفعت الموجودات الإجمالية إلى 75 مليار دولار (زيادة بنسبة 13,2 في المئة على أساس سنوي)، مدفوعة باختراق الودائع الإجمالية للقطاع الخاص عتبة الـ 60 مليار دولار بزيادة 3,65 مليارات خلال 6 أشهر أي ما نسبته 6,4 في المئة، وبزيادات غير مسبوقة في حجم الأموال الخاصة كان مقدراً أن تتجاوز نسبتها الإجمالية 50 في المئة في نهاية العام.

وتأسيساً على تعاظم حجم القطاع بما يفوق عدة أضعاف حجم الناتج المحلي واندفاع وحداته الناشطة للتحوّل إلى مصارف إقليمية بإدارة محلية، وإدارته الناجحة لواحدة من أعتى الأزمات التي تعرّض لها لبنان في تاريخه الحديث (جريمة اغتيال الرئيس الراحل رفيق الحريري وتداعياتها). فإنّ استيعاب "الصدمة الجديدة" بكلّ المرونة والانسيابية اللتين ميّزتا العمليات المصرفية



رياض سلامه

طوال أيام العدوان ومن دون الإخلال بأي من قواعد السوق، يدخل في سجل الإنجازات الكبيرة للقطاع ويؤهله ليكون مجدداً القاطرة المنيعة لإعادة تصويب مسار الاقتصاد ولعب دور حيوي في ضخّ واستقطاب التمويلات الضرورية لتمكين باقي القطاعات من استعادة نشاطها ونموها.

وتشير تقديرات شبه مؤكّدة أنّ نسبة تراجع الودائع وخروجها تحت تأثير الصدمة لم تتجاوز الـ 4 في المئة أي ما يوازي 2,6 مليار دولار، ما أبقى للقطاع زيادة إيجابية تزيد على المليار دولار؛ فيما تكفّلت المبادرتان السعودية (منحة إعمارية بقيمة 500 مليون دولار ووديعة مصرفية بقيمة مليار) والكويتية (منحة إعمارية بقيمة 300 مليون دولار ووديعة بقيمة 500 مليون) بحفظ النمو الإيجابي في ميزان المدفوعات وبإبقاء احتياط مصرف لبنان من العملات الصعبة عند مستوياته القياسية قريباً من عتبة الـ 13 مليار دولار أي ما يغطي نحو 80 في المئة من الكتلة النقدية بالليرة بعدما ارتفعت دولرة الودائع إلى حدود 77 في المئة.

القلق؟

وفي موازاة هذا الإنجاز الذي بلغت أصداؤه المؤسسات المالية الدولية، التي يتوقّع أن تصدر تقارير إيجابية في المرحلة المقبلة في ضوء ما تجريه من استطلاعات واتصالات مباشرة مع السلطة النقدية وإدارات المصارف، يبدو أنّ ثمة هواجس تسري في أوساط القطاع المصرفي والمالي تبعاً لحال الإرباك السائد في إدارة مرحلة "ما بعد الحرب" على الصُعد الوطنية والسياسية والتخبّط الظاهر في إدارة ملف إعادة البناء والإعمار وشبه التهميش في معالجة الملف الاقتصادي الذي لا يقل أهمية وأولوية عن باقي الملفات، وخصوصاً في قطاعات الصناعة والزراعة والسياحة التي تعرّضت لضربات قاسية مباشرة وغير مباشرة.

ويجمع مصرفيون استطلعتهم **"الاقتصاد والأعمال"** على أولوية إعادة ترميم الثقة بقدرة لبنان على تجاوز المحنة من خلال إجماع وطني يدعم الدور المحوري للدولة ومؤسساتها الدستورية في إدارة الملفات ومعالجتها. وتكتسب هذه الأولوية أهمية استثنائية قياساً بحجم التدمير الذي طال المساكن والمؤسسات والبُنى التحتية بأكلاف تناهز 3,7 مليارات دولار حسب التقديرات الأولية، فيما تصل التقديرات الإجمالية مع ضمّ الخسائر اللاحقة بالقطاعات والربح الفائت منها إلى نحو 9 مليارات دولار.

ويقول رئيس اتّحاد المصارف العربية ورئيس مجموعة الاعتماد اللبناني **د. جوزف طربيه**: "إنّ الثقة هي مفتاح المعالجة، وهي الركيزة الأهم لإرساء سياسات وطنية شاملة تكفل إخراج البلد من نكبته واستعادة حضوره السياسي والاقتصادي على المستويين الإقليمي والدولي".

ويؤكّد رئيس ومدير عام البنك اللبناني للتجارة **د. شادي كرم**: "أنّ قدرة القطاع المصرفي على مواكبة العدوان التدميري الأقسى الذي يتعرض له لبنان واستيعاب تداعياته تحتاج حُكماً إلى استقرار داخلي

ورؤية وطنية جامعة لتكون مجدداً في خدمة الاعمار والنهوض الاقتصادي، ومن الخطأ الجسيم أن تتعرّض هذه القدرة لاستنزاف إضافي في العبور من حال الحرب إلى حال القلق بفعل تبعثر الجهود السياسية والإعمارية".

وفي سياق موازٍ، يعتبر نائب المدير العام في بنك بيروت **نجيب سمعان** "أنّ تغليب المصالح الوطنية واعتماد مسلك سياسي هادئ في مقاربة التحديات الناجمة عن الحرب يقودان إلى إعادة بناء الثقة في بُعديها الداخلي والخارجي، وإلى تسريع المعالجات الناجعة على مستوى البناء والإعمار وعلى مستوى النهوض الاقتصادي، مع التأكيد على أهمية الحوافز والتسهيلات التشريعية والمالية والتمويلية الكفيلة بإنقاذ القطاعات وإعادة الإنتاجية والنمو".



طربيه

وعن معايشة يوميات العدوان واستيعاب انعكاساته يقول طربيه: "يملك القطاع المصرفي إمكانات كبيرة تماثل 3,5 أضعاف حجم الاقتصاد المحلي؛ كما يتمتّع بمرونة فائقة في إدارة التعامل الناجح مع الأزمات الطارئة من دون الإخلال بأيٍّ من قواعد العمل المصرفي والمالي أو بالمعايير المعروفة للاقتصاد الحر. وقد تمت العمليات المصرفية بشكل اعتيادي ومن دون أية قيود على حرية التحويلات والسحوبات كذلك واستبدال العملات ضمن الهامش السعري الثابت عند متوسط 1507 ليرات للدولار الأميركي".

وعن دور البنك المركزي والمصارف في استيعاب التداعيات المحتملة نقدياً ومالياً، يجيب: "لقد اختبر لبنان أزمات كبيرة خلال السنوات الماضية كان من أعتاها وأشدّها تأثيراً جريمة اغتيال الرئيس **رفيق الحريري** العام الماضي وما تلاها من تداعيات أدّت إلى موجة قياسية فاق حجمها 6 مليارات دولار لتحويلات المدّخرين من الليرة إلى الدولار خلال شهر واحد؛ كما أنها أدّت إلى خروج بعض الرساميل والودائع. واستطاع القطاع المصرفي بالتعاون مع البنك المركزي من استيعاب كامل الصدمة وآثارها. ولم يلبث أن استعاد النمو الإيجابي خلال الأسابيع التالية، ثمّ زادت وتيرته إلى معدلات عالية في الفترة التي أعقبتها وبالأخص خلال النصف الأول من



العام الحالي".

ويضيف: "إنّ الدعم السعودي وبعده الكويتي وتوقّع المزيد من المبادرات، منح البنك المركزي قوة دعم إقليمية مؤثرة تزيد من قدرته على ترسيخ سياسة الاستقرار النقدي وإزالة أسباب التوتر والقلق في سوق القطع. علماً أنّ احتياط العملات الصعبة لدى البنك بلغ مستوى قياسياً وتاريخياً قُبيل الحرب عند حدود 13 مليار دولار وهو يغطي كامل الكتلة النقدية المتوفّرة بالليرة التي تمثل نحو 25 في المئة فقط من إجمالي ودائع القطاع المصرفي المدولرة أصلاً".

وعن دور الوجود المصرفي اللبناني في الخارج، يقول: "إنّ الانتشار الخارجي وبالأخص الإقليمي وفي الأسواق القريبة، السورية والأردنية والقبرصية، شكّل ميزة خاصة في تأمين الخدمات المطلوبة للبنانيين النازحين، وقيمة مضافة في دعم انسيابية العمليات المتعلقة بالأوراق النقدية من العملات الصعبة حيث ساهمت مع آليات أخرى في رفد الأسواق بكميات من البنكنوت بالدولار. وبالتالي عودة الأمور إلى طبيعتها في هذا المجال".

وحول حركة الودائع والرساميل من وإلى لبنان، يقول طربيه: "في الحقيقة شهدنا حركة في الاتجاهين، فبعض الأموال خرجت ارتباطاً بنزوح لبنانيين إلى الخارج وقابلها دخول موازٍ لأموال لصالح عائلات مقيمة من قبل لبنانيين عاملين أو مغتربين في الخارج. وقد أظهرت الميزانية المعلنة من قبل البنك المركزي أنّ فارق التحويلات للخارج زاد قليلاً على المليار دولار، وهو أقل أو يوازي مجموع المبادرتين السعودية والكويتية البالغتين 2300 مليون دولار، ما أبقى ميزان المدفوعات إيجابياً".

وعن تقديراته للمرحلة الراهنة والمقبلة، يقول طربيه: "لقد أكّدنا دائماً على أهمية الاستقرار السياسي كعامل حيوي وأساسي في تنشيط الاقتصاد وتأمين المناخ الملائم للنمو في ظروف طبيعية، وعلى رغم اكتساب الاقتصاد عموماً لميزة التعايش مع تطوّرات غير محسوبة، فإنّ البلد مقبل على استحقاقات ذات ارتباطات وأبعاد محلية وإقليمية ودولية ربطاً بالعدوان ونتائجه. وليس من المناسب مطلقاً أن يكون الشأن السياسي على ما تعودناه في السابق، لأنّ الظروف التي رافقت وتلت الحرب تجعل من هذه الاستحقاقات شأناً وطنياً بامتياز لجهة ما يتعلق بمصير البلد ومستقبله. ونحن على يقين بأنّ أغلب السياسيين، بغضّ النظر عن مواقعهم، يدركون هول ما حدث وأهمية التطوّرات اللاحقة، ونريد أن نعتقد بأنّ الجميع سيغلّب لغة العقل ويقدم مصلحة الوطن على أي مصالح أخرى. كما أنّ أمام الحكومة مهاماً أساسية لإعادة البناء وفتح الطريق أمام استعادة النمو ودعم القطاعات".

كرم

ويرى د. **شادي كرم** "أنّ معالجة الكارثة وتداعياتها تفترض إعادة ترتيب الأولويات وإهمال القضايا السياسية الخلافية ذات البُعد الداخلي، فالمطلوب أولاً الخروج فعلاً من حال الحرب من دون العبور في مرحلة

د. جوزف طربيه: استطاع القطاع المصرفي، بالتعاون مع البنك المركزي، استيعاب الصدمة وآثارها



د. شادي كرم: إنشاء مؤسسة جديدة من خارج المؤسسات الحكومية لإدارة المساعدات والمنح والتمويلات المخصصة لإعادة الاعمار

قلق واستنزاف تفرضها مصالح سياسية ضيّقة. ومن الملّح وجود إجماع وطني يواجه الاستحقاقات والتحديات الماثلة وخصوصاً على جبهة صياغة الحل السياسي الدائم وعلى جبهة إعادة البناء والإعمار".

وفي توجه صريح يعكس إلى حدّ كبير رؤية القطاع والهيئات الاقتصادية، يقترح د. كرم إنشاء مؤسسة جديدة من خارج المؤسسات الحكومية الحالية لإدارة المساعدات والمنح والتمويلات المخصصة لإعادة الاعمار، على أن تتمتّع بمواصفات تحظى بثقة المجتمع الدولي وبصدقية لدى المجتمع المحلي، وهذا ما يوجب عدم ارتهانها لأي مرجعية حكومية أو طرف سياسي، وعلى أن ترفع تقارير دورية إلى رئيس الحكومة عن أعمالها".

ويعتقد د. كرم: "أنّ البنك الدولي هو المرجعية الأكثر أهلية لرئاسة هذه المؤسسة، ويمكن أن تضم ممثلين عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي والاتحاد الأوروبي والهيئات والدول المانحة وجامعة الدول العربية والهيئات الاقتصادية المحلية، إضافة إلى أعضاء مراقبين من وزارات المال والأشغال والطاقة ومجلس الإنماء والإعمار. ومع الالتزام المسبق بتعيين مدققي حسابات ومراقبين من مؤسسات دولية معروفة".

نجيب سمعان: القطاع المصرفي يتمتّع بمرونة فائقة في إدارة التعامل مع أزمات طارئة

ويؤكد د. كرم "أنّ رفع يد الحكومة المباشرة عن الاعمار لا يعني عدم الثقة بها وبالأخص برئيسها فؤاد السنيورة الذي أثبت قدرته على إدارة البلاد في أصعب الظروف. لكن الواقع اللبناني وشروط المجتمع الدولي للدعم والتمويل يتطلبان سلوكية مختلفة تعكس الثقة والاطمئنان أقله في ما يتعلّق بالمساعدات الخارجية، لأنّ المانح سيحرص على التأكّد من وجود الآليات المناسبة لضخّ منحته في الغرض المحدد لها، ومن الصعب إقناعه في ضوء التجارب السابقة، بأنّ الآليات الحالية مؤهلة لذلك".

وتظهر التقارير الخاصة بالأضرار المباشرة للاعتداءات أنّ الحاجات الأكثر إلحاحاً تكمن في التدمير الواسع النطاق للمساكن الخاصة، وثمة تقديرات بأنّ التدمير الكلي أو شبه الكلي أصاب نحو 30 ألف وحدة سكنية وتجارية في مناطق الجنوب وضاحية بيروت الجنوبية ومحافظة البقاع، وهو يتطلب مخصصات عاجلة تزيد على 2,5 مليار دولار. يليها أهمية الأضرار اللاحقة بالبُنى التحتية وفي مقدمها قطاعات النقل والكهرباء والاتصالات والمؤسسات العامة التي تحتاج إلى نحو مليار دولار. لتأتي بعدها الأضرار اللاحقة بالقطاعين الصناعي والزراعي ومحطات المحروقات والمنشآت العسكرية التي تحتاج نحو 450 مليون دولار، وقبل كل ذلك التعويضات الملحة لذوي الشهداء الذين قارب عددهم الـ 1300 ومعالجة وتعويض الجرحى الذين ناهزوا الأربعة آلاف".

ويقول د. كرم: "وفقاً لهذه التقارير والتقديرات، فإنّ الهيئات والدول المانحة ستضع حُكماً سلة مواصفات إن لم تكن شروطاً حقيقية ينبغي الالتزام بها للحصول على الدعم المنشود وذلك بخلاف المساعدات الاغاثية المستمرة التي وجدت آليتها المناسبة من خلال الهيئة العليا للإغاثة. فالعون مطلوب بالدرجة الأولى للأفراد، ووصوله إلى 30 ألف عائلة عملية شائكة ومعقدة تتطلب شفافية مطلقة من خلال مؤسسة تلتزم الدقة والموضوعية ولا تهمل السرعة القصوى في تغطية مشكلة بهذا الحجم على أبواب بدء عام دراسي جديد وبدء فصل الشتاء. كذلك تنسيق الجهود مع البادرة التي باشرها أحد الأطراف المعنيين لدفع تعويضات مباشرة إلى السكان ومن دون المرور بأيٍّ من المؤسسات التابعة للحكومة".

سمعان

وفي قراءة موازية، يقول **نجيب سمعان**: "إنّ حركة التحويلات من القطاع المصرفي إلى خارج لبنان ليست كبيرة قياساً بالتطوّرات الحاصلة منذ 12 يوليو الماضي. وتظهر آخر الإحصاءات المجمّعة أنّ الحجم الإجمالي للأموال الخارجة يتراوح بين 2,3 و 2,6 مليار دولار، فيما استقطب القطاع نحو 3,5 مليارات في النصف الأول من العام الحالي، ما يعني أنّ الحصيلة العامة للميزانية تميل إلى الاستقرار مع نمو إيجابي".

ويؤكّد: "إنّ القطاع يتمتّع بمرونة فائقة في إدارة التعامل مع أزمات طارئة بالاستناد إلى خُبرات متراكمة، كما يزخر بإمكانات كبيرة قياساً بحجم الاقتصاد الوطني، ولديه سيولة عالية تقارب 70 في المئة من موجوداته ونسبة ملاءة تفوق 20 في المئة، فيما المعدل المطلوب عالمياً يبلغ 8 في المئة وداخلياً 12 في المئة. وكل ذلك يشكّل عوامل ثقة واطمئنان للمودعين خصوصاً وأنّ جميع العمليات والتحويلات تتمّ بشكل عادي ومن دون أية قيود".

ويلاحظ "عودة الهدوء إلى سوق القطع في ظل تدخل مستمر من قبل البنك المركزي لتلبية أي طلبات إضافية على الدولار ضمن الهامش السعري المعروف ومتوسطه 1507 ليرات للدولار الأميركي، بالترافق مع عودة الهدوء إلى البورصة وظهور ميل لشراء الأسهم والأوراق المالية المدرجة على المستويات المنخفضة السائدة حالياً.

وهذا ما يعكس الثقة بالوضعين المالي والنقدي وقدرتهما على النهوض السريع فور إرساء الحل السياسي الموعود".

ويؤكّد **سمعان** على أهمية تأمين "سلّة متكاملة" لمعاونة القطاعات الاقتصادية المتضررة على استئناف نشاطها وإنتاجها، وقد لمسنا تفهماً مبدئياً لدى الحكومة ولدى مجلس النوّاب (اللجان المختصة) لأهمية الحوافز التشريعية والإجرائية في هذه السلّة خصوصاً لجهة الإعفاءات والتسهيلات، وهي عوامل مهمة لتيسير التمويل من جهات محلية وخارجية بما في ذلك التمويل المدعوم من قبل البنك المركزي أو الصناديق والمؤسسات المالية العربية والدولية". ■

المصارف اللبنانية أمام تحدّيات ما بعد الحرب

زيادة مديونية الدولة وتعثّر المدينين

بيروت - "الاقتصاد والأعمال"

نجح القطاع المصرفي والنقدي اللبناني في تخطي الحرب الأخيرة من دون التعرّض لأزمات مباشرة خطيرة، بل على العكس، حافظ الوضع النقدي والمصرفي على استقرار كبير بعد تقلّب محدود في الأيام الأولى من الحرب من جرّاء الصدمة التي سرعان ما تمّ استيعابها في ظل تضافر عوامل عدة التي دعمت الثقة وحصّنت القطاع تجاه الانعكاسات السلبية المباشرة. فقد استمر الثبات الملفت في سعر صرف الليرة اللبنانية رغم حصول بعض التحويلات من الليرة إلى العملات في البدء. وبلغ تدخل مصرف لبنان في فترة شهر من الحرب نحو 3,3 مليارات دولار، أي نصف ما باعه تقريباً بعد اغتيال الرئيس رفيق الحريري، مع العلم أن البنك المركزي يتمتّع بمستوى من الاحتياطات النقدية بالعملات الأجنبية هو اليوم من الأعلى في تاريخه بالقيمة الفعلية، حيث تجاوز 12,5 مليار دولار في منتصف أغسطس 2006.

في الواقع لم يتعرض النقد الوطني لضغوط قوية، إذ إن الدولرة كانت أصلاً مرتفعة حيث تتجاوز نسبتها 75 في المئة، أي أن النسبة التي كان يمكن أن تتحوّل بعد من الليرة إلى العملات الأجنبية لا تتجاوز 10 في المئة، إذ لا بدّ من بقاء حد أدنى من القاعدة النقدية بالليرة اللبنانية يقل عن نسبة 15 في المئة في أحلك فترات الانهيار النقدي في لبنان في الثمانينات. وقد ساعدت إجراءات مصرف لبنان التي أصبحت تدعى بعمليات "الهندسة النقدية" في التخفيف من آثار أية ضغوط إضافية قد تتعرض لها الليرة، حيث قام مصرف لبنان بطرح شهادات إيداع بالدولار الأميركي لمدة ثلاث سنوات بمعدل فائدة 7,5 في المئة مقابل خصم سندات خزينة قصيرة الأجل بالليرة اللبنانية. كما ساعد على تثبيت الليرة تمتع المصارف بسيولة عالية خلال شهري يوليو وأغسطس نتيجة وجود استحقاقات سندات خزينة بالليرة بمستويات أكبر من المتوسط الشهري العام.

وقد انعكس ذلك على معدلات الفوائد قصيرة الأجل التي عادت إلى ما دون عتبة الـ 10 في المئة بعد ارتفاع محدود إلى ما بين 20–25 في المئة لأيام معدودة. وقد ساهم في عودة الاستقرار إلى الوضع النقدي بشكل سريع إعلان المملكة العربية السعودية ثم الكويت عن إيداع مبلغ مليار دولار و500 مليون على التوالي لدى مصرف لبنان إلى جانب تقديم السعودية مساعدة نقدية بقيمة 500 مليون دولار والكويت 350 مليون دولار، وهو ما أدى إلى ارتفاع الموجودات الأجنبية لدى مصرف لبنان بقيمة 556,6 مليون دولار في منتصف أغسطس الماضي، كما ساعد ذلك في التخفيف من موجة التحويل إلى الخارج والتي بلغت 2,5 في المئة من مجمل الودائع خلال شهر، أي ما يقارب 1,5 مليار دولار.

إضافة إلى ذلك، ساهم الوضع المالي في تعزيز استقرار الوضع النقدي، حيث كانت الحكومة قد أقدمت في النصف الأول من العام على استبدال وتدوير استحقاقات الديون وسندات اليوروبوند للعام 2006 ككل، ما قلّص كثيراً من حجم الاستحقاقات التي كان من المفروض أصلاً أن تتم في النصف



الثاني من العام، حيث أكد العديد من المسؤولين الحكوميين أن حاجة الدولة من التمويل هي مؤمنة حتى نهاية السنة. كما كان وضع الموازنة العامة مريحاً حيث سجلت فائضاً كبيراً بقيمة 1,2 تريليون ل.ل. في يونيو 2006 مقابل فائض بقيمة 200 مليار ل.ل. فقط في يونيو 2005. وكذلك سجل ميزان المدفوعات فائضاً ملفتاً بقيمة 1,8 مليار دولار، كما ارتفعت ودائع المصارف في النصف الأول من العام بنحو 3 مليارات دولار، ما يشير إلى أن وضع السيولة وصافي التدفقات النقدية مريح.

وقد أعرب حاكم البنك المركزي رياض سلامة في أواخر أيام الحرب عن استعداده لتوفير حاجة كل مصرف من السيولة بالعملات الأجنبية في حال الضرورة عبر عمليات إعادة شراء (Repo) على سندات اليوروبوند لمدة 21 يوماً بنسبة فائدة تبلغ 9,5 في المئة وبضمانة تبلغ 130 في المئة. غير أن الوضع النقدي سرعان ما تحسن بعد وقف إطلاق النار، لا بل إن مصرف لبنان تحول من البائع الوحيد للدولار إلى مشتر صاف للعملة الأميركية، حيث انقلب اتجاه السوق بمجرد توقف إطلاق النار.

الآثار المباشرة

لكن التحديات الحقيقية التي تواجه المصارف اللبنانية تتعلق بمرحلة إعادة الإعمار والتي ستزيد مديونية الدولة اللبنانية المتفاقمة أصلاً والتي أخذ لأول مرة هذا العام الجزء المقوم بالعملات الأجنبية يتجاوز الجزء المكون بالليرة اللبنانية. فحسب آخر الاحصاءات المتوفرة، بلغ الدين العام الإجمالي في يونيو 2006 ما قيمته 58,5 ألف مليار ل.ل.، منها 28,5 ألف مليار بالليرة و30 ألف مليار بالعملات الأجنبية. ورغم المساعدات المتوقع حصول الدولة اللبنانية عليها، فما من شك أن الدين العام سيزداد في المرحلة الأولى المقبلة، ليس فقط نتيجة ارتفاع الإنفاق في فترة إعادة الإعمار بل كذلك بسبب توقع انخفاض إيرادات الدولة من مختلف المصادر الضريبية وغير الضريبية، وإن كانت الحكومة أكدت أن مواردها الحالية تكفيها حتى نهاية السنة الحالية وتغنيها بالتالي عن الحاجة إلى الاستدانة في المدى المنظور.

وعليه، فإن الزيادة المتوقعة في مديونية الدولة ستضطرها إلى الاستدانة من جديد عبر إصدار سندات دين جديدة دافعة المصارف إلى المشاركة مجدداً في تمويل جهود إعادة الإعمار. هذا مع العلم أن القروض الممنوحة للدولة اللبنانية من قبل القطاع المصرفي هي اليوم أكبر بند في مجموع الموجودات حيث تشكل أكثر من 27 في المئة من الموجودات، من دون ذكر الودائع والاكتتابات في الأدوات الصادرة عن مصرف لبنان، و54,6 في المئة من مجموع القروض الممنوحة للقطاعين العام والخاص. وقد بدأ في الواقع البحث حول سبل تمويل الدين العام خلال الحرب نفسها وفي ظل مؤتمر روما الذي انعقد للدول الداعمة للبنان. وإن لم يصدر أية قرارات علنية في هذا الخصوص، لكنه تمّ التداول في أفكار عدة تسهم في التقليل من حاجة الدولة إلى الاستدانة المباشرة من السوق المحلية تخفيفاً للضغوط المترتبة على ذلك على الوضع النقدي المالي. وطرحت احتمالات جديدة عدة أهمها السعي إلى مساهمة القطاع الخاص مباشرة في جهود إعادة الإعمار، وإنشاء صناديق مستقلة لتمويل إعادة الإعمار تتمتع بالشفافية اللازمة لاستقطاب الدائنين والمستثمرين على حد سواء، إلى جانب إصدار سندات دين طويلة الأجل بفوائد متدنية تتمتع بضمان حكومات أو مؤسسات مالية إنمائية دولية.

تعثّر المدينين

بالنسبة للقطاع الخاص، فإن الحرب الأخيرة رغم قصر مدتها نسبياً قد تؤدي إلى تعثر بعض المدينين بالنظر إلى الخسائر المباشرة الكبيرة التي تكبدتها معظم القطاعات الاقتصادية والتي تقدر بنحو 6 مليارات دولار، حسب الإحصاءات الأخيرة. وهو رقم يتوقع أن يزيد أكثر عند احتساب الأضرار الفعلية التي شهدتها بعض القطاعات خصوصاً الصناعة. هذا ناهيك عن الخسائر الاقتصادية غير المباشرة والتي تتمثل بالانعكاسات السلبية للحصار المفروض على لبنان والذي أدى إلى ارتفاع كلفة النقل من جهة في مقابل تراجع الطلب العام على السلع والخدمات نتيجة الحرب ما عدا الضروريات الحياتية اليومية.

وقد تمّ التداول في فكرة تأجيل أقساط المديونية للقروض المدعومة مدة شهرين أو ثلاثة، لكن لم يصدر حتى الآن أي قرار بهذا الشأن من قبل جمعية المصارف أو السلطات النقدية، إذ اعتبر متعارضاً مع متطلبات "بازل 2" وغيرها من المؤسسات المصرفية والمالية الدولية حيث أن عدم الالتزام بالمعايير الدولية لا بدّ أن ينعكس سلباً على سمعة المصارف اللبنانية وتصنيفها الائتماني. وعلى العكس أكد رئيس مجلس إدارة جمعية مصارف لبنان د. فرنسوا باسيل أن الجمعية قررت أن يقوم كل مصرف بتقييم وضع كل مقترض على



مؤشرات القطاع المصرفي في لبنان

(مليار ل.ل.)	1992	يونيو 2006	النمو	نسبة النمو (%)
الودائع	12,068	91,408	79,340	657,4
التسليفات	4,804	25,527	20,23	431,4
الأموال الخاصة	264	8,234	7,970	3018,9
التسليفات/الودائع	%39,8	%27,9		

حده بالنسبة للقروض الشخصية والسكنية وقروض شراء السيارات مع الأخذ في الاعتبار الظروف التي يمر بها البعض.

وبالنسبة للقروض الممنوحة للقطاعات الإنتاجية، رأى ضرورة قيام الصندوق المخصص لإعادة إعمار لبنان الذي من المفترض أن يتم إنشاؤه بعد انتهاء الحرب، بالتعويض الكامل على المتضررين من أصحاب المصانع والمتاجر المتضررة والمدمرة، على ان تتم دراسة كل حالة على حده في المرحلة الانتقالية. ويطرح السؤال هنا حول مدى إمكانية المصارف الاستمرار في معالجة موضوع الديون على مستوى إفرادي في حال طالت الفترة الانتقالية، إذ إن القواعد والتعاميم اللبنانية والدولية واضحة في هذا الخصوص حيث تفرض إعادة تصنيف الحسابات عند التأخر في التسديد أكثر من أشهر معدودة وتفرض على المصرف تكوين مؤونات تجاه الحسابات غير العاملة بشكل مباشر.

مساهمات القطاع الخاص وإنشاء الصناديق المستقلة تساهم في تخفيف الضغوط على المديونية

وشبّه العديد من المحللين الوضع اليوم بالوضع الذي كان عليه بعد انتهاء الحرب الأهلية. لكن مقارنة سريعة مع ما كان عليه وضع القطاع المصرفي عند انتهاء الحرب الأهلية تبين أن المصارف اللبنانية اليوم تتمتع بقدرة أكبر بكثير على تخطي مصاعب وتحديات الحرب الأخيرة بنجاح. ففي العام 1992 كانت المصارف تنطلق من قاعدة ضعيفة ومنهكة، فكانت رسملتها محدودة لا تتجاوز 264 مليار ل.ل. أي ما يوازي 175 مليون دولار فقط حسب سعر الصرف الحالي و144 مليون دولار حسب إقفال سعر صرف الدولار على الليرة في نهاية 1992. كما كان حجم القطاع صغيراً كما يستدل من حجم ودائعه التي لم تكن تتعدى 6,5 مليارات دولار العام 1992 مقابل أكثر من 60 مليار دولار اليوم. كذلك ربحية القطاع التي كانت متواضعة جداً حيث كان العديد من المصارف لا يحقق أية أرباح.

بين الأمس واليوم

أما المؤشرات النوعية فكانت تشير إلى مكامن ضعف عديدة، بعد سنوات عدة انقطعت فيها المصارف اللبنانية عن مواكبة التطورات الكثيرة التي حصلت في الصناعة المصرفية العالمية وأدواتها، من أنظمة معلوماتية متأخرة وتقنيات مصرفية قديمة وغير متنوعة، وآليات إقراض محدودة. أما الانتشار الجغرافي فكان محدوداً نسبياً داخل لبنان وخارجه، حيث كان عدد الفروع يصل إلى 512 فرعاً لـ 73 مصرفاً، مقابل أكثر من 815 فرعاً اليوم تعود إلى 64 مصرفاً. ويظهر الفرق أكثر في الانتشار الخارجي، حيث لم يكن يتعدى التواجد الخارجي للمصارف اللبنانية 16 وحدة بين فرع ومكتب تمثيل ليصبح التواجد الخارجي اللبناني يتعدى 57 وحدة مصرفية بين فروع ومصارف تابعة ومكاتب تمثيل موزعة على أكثر من 16 بلداً حول العالم.

ولم تكن المصارف تخلو من المخاطر في ظل نسبة عالية من التسليفات للقطاع الخاص إلى الودائع والبالغة 40 في المئة تقريباً مقارنة مع النسبة اليوم التي لا تتجاوز 30 في المئة. غير أن المخاطر الكلية للمصارف كانت محصورة في ديونها على القطاع الخاص، حيث أن حجم التسليف للقطاع العام كان محدوداً نسبياً ومحصوراً بالليرة اللبنانية فقط إذ لم يكن يتجاوز ربع قيمة ودائع العملاء و40 في المئة من إجمالي الديون مقابل نحو ثلث الودائع و55 في المئة على التوالي اليوم.

وبالنظر إلى وضع المصارف اليوم، يلاحظ أن رسملة المصارف أصبحت مريحة جداً حيث تتجاوز الأموال الخاصة في القطاع نسبة 7,2 في المئة من مجموع الموجودات، في حين يتجاوز معدل ملاءة المصارف اللبنانية بالإجمال النسبة المحددة من قبل مصرف لبنان والبالغة 12 في المئة من الموجودات المثقلة بنسب المخاطر. كما باشر العديد من المصارف إعادة رسملة أرباحها استعداداً لمتطلبات "بازل 2"، في ضوء التوصية بوضع سقف لتوزيع الأرباح في القطاع وتذكير لجنة الرقابة على المصارف بوجوب تقيّد المصارف بجميع النسب والحدود والمؤونات قبل توزيع الأرباح.

كما أن وضع المصارف اليوم هو أفضل مما كان عليه بعد اغتيال الرئيس **رفيق الحريري** حين شهدت البلاد موجة تحويل للودائع نحو الخارج بلغت نحو 3,4 مليارات دولار أي نحو 6 في المئة من مجمل ودائع العملاء. بالإضافة إلى ذلك، فإن المصارف اللبنانية تتمتع بعناصر عديدة أخرى تمنحها مرونة أكثر من الماضي في التعامل مع الأوضاع الصعبة وإيجاد الحلول الناجعة لها. فإن الربحية المرتفعة للمصارف اللبنانية في السنوات الأخيرة توفّر لها إمكانيات إضافية لتغطية أية خسائر ناجمة عن الديون الهالكة التي قد تتزايد في الفترة المقبلة.

فحسب النتائج المعلنة لمصارف لبنانية عدة عن النصف الأول من العام 2006، يبدو أن القطاع المصرفي بشكل عام قد حقق أرباحاً عالية وملفتة مما قد يسمح لبعض المصارف أن تحافظ حتى على ربحية العام 2005 أو على الأقل أن تمنحها القدرة، من دون تعريضها لخسائر، على تعزيز مؤوناتها تجاه الديون غير العاملة التي من المنتظر أن تزيد كثيراً في

تمويل القطاعين العام والخاص

(مليار ل.ل.)	1992	النسبة (%)	يونيو 2006	النسبة (%)
تمويل القطاع الخاص:	4,804	60,9	25,526	45,4
– ل.ل.	436	9,1	4,616	18,1
– أجنبي	4,368	90,9	20,910	81,9
تمويل القطاع العام:	3,083	39,1	30,696	54,6
– ل.ل.	3,083	100,0	15,280	49,8
– أجنبي	0	0,0	15,416	50,2
المجموع	7,887	100,0	56,222	100,0

أرباح بعض المصارف اللبنانية

(مليون ل.ل.)	2005	2006	%
بنك لبنان والمهجر	90,685	133,171	46,9
مجموعة عوده سرادار	66,889	129,404	93,5
بنك بيبلوس	41,327	54,888	32,8
بنك بيروت	16,940	29,212	72,4
بنك بيمو	3,230	8,026	148,5

الأشهر القليلة المقبلة. وقد أعلن بنك لبنان والمهجر عن ارتفاع أرباحه الصافية في النصف الأول 2006 بنسبة 46,9 في المئة إلى 133 مليار ل.ل، وبنك عوده بنسبة 93,4 في المئة إلى 129 مليار ل.ل.، وبنك بيبلوس بنسبة 32,8 في المئة إلى 55 مليار ل.ل.، وبنك بيروت بنسبة 72,4 في المئة إلى 29 مليار ل.ل.، وبنك بيمو بنسبة 148,5 في المئة إلى 8 مليارات ل.ل.

كذلك فإن تطور الأدوات المالية المستخدمة من قبل المصارف اللبنانية باتت تسمح لها بإيجاد أساليب وأدوات مبتكرة لإعادة تدوير بعض القروض القائمة عبر استخدام أدوات الهندسة المالية كالتوريق مثلاً، أو طرح أدوات دين جديدة في السوق المحلية أو بعض الأسواق المالية الخارجية لتمويل الديون الجديدة التي ستترتب على جهود إعادة الإعمار. كما أن الانتشار الخارجي للمصارف يمكن أن يساعدها في تسويق أدوات الدين التي يتوقع إصدارها في الفترة المقبلة لتمويل القطاع الخاص وحتى القطاع العام من ناحية أخرى، يمكن لهذا الانتشار الخارجي أن يساعد المصارف اللبنانية في توسيع وتعزيز أعمالها في الخارج ما يمكن أن يعوض بدوره على أي ركود في الحركة الاقتصادية الداخلية، وأن يسهم في تنويع جغرافي أكبر للمخاطر.

البدء في اعتماد حلول سياسية لمعالجة الديون المتعثّرة نتيجة الحرب

المصارف اليوم أقوى بكثير مما كانت عليه في نهاية الحرب الأهلية

ويبقى التحدي الرئيسي الذي تتعرض له المصارف هو في حجم المديونية العالية للدولة اللبنانية التي لا تنفك تزداد يوماً بعد يوم وقد تتسارع وتيرة ارتفاعها في الفترة المقبلة مع ظهور حاجات تمويل جهود إعادة إعمار ما خلفته الحرب الأخيرة من دمار من جهة، وتوقع تناقص إيرادات الدولة الخاصة من ضرائب ورسوم في ضوء تباطؤ النشاط الاقتصادي العادي بل وتعرض العديد من المؤسسات لخسائر وأضرار فادحة تحول دون قدرتها على تسديد متوجباتها المالية للدولة. لكن الملفت أن مجموع الإقراض إلى القطاعين العام والخاص نسبة إلى ودائع العملاء كان على المستوى نفسه في العامين 1992 و2006 حيث بلغ 65,4 في المئة، ما يشير إلى بقاء سيولة المصارف جيدة رغم زيادة إقراض الدولة على مر السنوات، حيث قامت المصارف في الواقع في خفض وتيرة إقراضها إلى القطاع الخاص في السنوات الأخيرة وفي حد أقصى بلغ نحو 45 في المئة في نهاية العام 1995 خلال أكثر سنوات الإعمار نشاطاً، إلى أقل من 30 في المئة في نهاية يونيو الماضي.

الآثار طويلة المدى

بدأت تظهر مؤخراً مؤشرات على إمكانية التخفيف من وطأة العبء الذي يفترض أن تتحمله الدولة من خلال ظهور العديد من المبادرات الفردية والمؤسساتية للمساهمة في جهود إعادة الإعمار. فقد أخذت بعض الشركات المحلية بالإضافة إلى عدد من الأفراد اللبنانيين بالتبرع لتمويل إعادة إعمار عدد من الجسور تمّ تدميرها في الحرب الأخيرة. كما أظهرت جهات خارجية عديدة نيتها التبرع بمساعدات مالية للبنان حتى قبل توقف القتال. وهناك أحاديث عن احتمال إنشاء صناديق إستثمار مستقلة مرتبطة بالحكومة لتمويل إعادة الاعمار تنصب فيه كافة المساعدات والهبات بغية تنظيم عملية التمويل وزيادة شفافيتها بهدف استقطاب الاستثمارات الخاصة إليها. كذلك فإن الانتشار الخارجي قد يساعد المصارف على تسويق أدوات الدين اللبنانية في الخارج، بحيث لا تتحمل المصارف وحدها عبء هذه المديونية وانعكاساتها السلبية المحتملة على تصنيفها الائتماني.

ولم تنتظر المصارف والجهات المعنية انتهاء الحرب لتباشر في البحث في سبل مساعدة المتضررين كلياً أو جزئياً، وتقويم الأضرار في القطاعات المختلفة وتحديد التعويضات اللازمة، بالإضافة إلى البحث في جدولة جديدة للديون غير العاملة مع منح مهل إضافية للسداد ووضع برامج لإعادة جدولة بعض الديون المتعثرة، على غرار ما حصل خلال الحرب الأهلية، ومتى تمّ التوصل إلى صيغ محددة وعامة بالنسبة لتمويل المديونية العامة من جهة وحل مشاكل الديون الهالكة مع إعادة تمويل الصناعات والقطاعات المتضررة يصبح التنفيذ مسألة وقت فقط، خصوصاً بالنظر إلى استمرار حفاظ لبنان على استقراره النقدي والمالي وهو ما يشكّل أساساً ضرورياً لأي عملية استقطاب لاستثمارات وتوظيفات خارجية. وهو ما يمكّن بدوره من تحقيق نهوض سريع للقطاعات الاقتصادية المختلفة مجدداً ويعزز الثقة بمقوماته المتنوعة وحيويته الكبيرة.

من جهة أخرى، يعوّل الكثيرون على قدرة المصارف اللبنانية على التعويض عن أية خسائر محتملة تتعرض لها من جراء الحرب الأخيرة، بفضل انتشارها الجغرافي خارج لبنان الذي تسارع كثيراً في السنوات الأخيرة. وفي الواقع، زادت إمكانيات هذه المصارف في تحقيق الإيرادات من عملياتها الخارجية، حيث أن المصارف اللبنانية في انتشارها الأخير لم تكتف باللحاق بعملائها القادمين إلى البلدان التي هاجروا إليها كما كان يحصل في السابق، بل عمدت على العكس إلى التوسع في البلدان العربية التي يمكن أن تنافس فيها على العملاء المحليين أيضاً. وما إقدام بعض هذه المصارف على فتح فروع عدة في بلدان انتشارها سوى مؤشر على سعيها على توسيع نطاق خدماتها لتشمل عملاء أكثر ومناطق أكبر. وقد لا تستفيد المصارف اللبنانية كثيراً في المدى القريب من ناحية الربحية في بعض البلدان، نظراً لحاجتها إلى تقديم أسعار تنافسية وبالتالي تقليص هوامش ربحها لاستقطاب المزيد من النشاط والعمليات والحصول على حصة من الأسواق المحلية. لكن على الأقل يمكنها أن تعوض عن أي تدن في الحجم في الداخل نتيجة تحويل بعض الودائع إلى الخارج من خلال الحفاظ على هذه الودائع ضمن شبكة فروعها أو التعويض عنها عبر استقطاب ودائع محلية جديدة في فروعها الخارجية. ■

الرئيس التنفيذي لبنك المشرق عبد العزيز الغرير:

2006، عام العودة إلى الواقعية بعد فورة 2005



دبي- طارق زهنان

احتل بنك المشرق نهاية العام 2005 المرتبة الثانية في الأرباح بين المصارف الإماراتية، متجاوزاً مصارف أخرى تفوقه حجماً، وهو الذي بإجمالي أصول وصلت إلى 12,454 مليار دولار، يعتبر خامس أكبر المصارف الإماراتية، وأكبر مصرف مملوك بالكامل من القطاع الخاص في دولة الإمارات العربية المتحدة. ويدعم هذه النتائج حضور قوي للبنك لاسيما في قطاع التجزئة، ونزعة نحو التجديد والابتكار وديناميكية تسويقية، وانتشار خارجي واسع مقارنة بأقرانه من المصارف الإماراتية.

■ شكل العام الماضي عاماً استثنائياً في تاريخ القطاع المصرفي الإماراتي، قطفت خلاله المصارف ثمار فورة الأسهم والاكتتابات العامة واستمرار التوسع الاقتصادي المدعوم بأسعار قياسية للنفط. وقد تمكن بنك المشرق من الرسملة على هذه المعطيات، فزاد أرباحه بنسبة 143,8 في المئة لتصل إلى 548 مليون دولار، في الوقت الذي ارتفع حجم موجوداته بنسبة 43,2 في المئة. وكانت النتيجة أن وصلت مؤشرات الربحية للبنك إلى مستويات قياسية، فبلغ العائد على متوسط الموجودات 5,2 في المئة وعلى متوسط حقوق المساهمين 30 في المئة.

ومقارنة مع الأعوام السابقة يمكن تصنيف العام 2005 عاماً استثنائياً بجدارة، وهذا ما يؤكده الرئيس التنفيذي لبنك المشرق عبد العزيز الغرير، بقوله "العام 2005 كان عاماً استثنائياً ليس لبنك المشرق وحده بل لكافة مصارف الإمارات".

■ مصادر الدخل ■

في العام الماضي بلغ إجمالي إيرادات بنك المشرق نحو 846 مليون دولار. وفي الوقت الذي انخفضت حصة دخل الفوائد من إجمالي الإيرادات إلى 31,4 في المئة، وفرت إيرادات نشاط المتاجرة في الأوراق المالية، أرباحاً رأسمالية كبيرة بلغت 279,4 مليون دولار، وشكلت ما نسبته 33 في المئة من إجمالي الدخل، مضافاً إليها عائدات خدمات الوساطة بالأسهم الإماراتية التي يوفرها البنك لعملائه بواسطة مكتب الوساطة التابع للبنك، وعائدات إدارة صناديق بنك المشرق الاستثمارية، إضافة إلى الإيرادات الناتجة عن تلقي طلبات الاكتتاب في الإصدارات الأولية وتمويل تلك الاكتتابات. وفي دلالة على استمرار البنك في تنمية نشاطاته الأساسية لاسيما في قطاع الأفراد، ارتفعت عائدات الرسوم على الخدمات البنكية والبطاقات الائتمانية بنسبة



54 في المئة. مجموع تلك الإيرادات قد أدى إلى زيادة كبيرة في مساهمة العمولات والإيرادات الأخرى في إجمالي الدخل وصلت إلى حدود 68,6 في المئة.

تلك الإيرادات الإضافية التي دعمت أرباح البنك خلال العام 2005 الماضي، بدأت بالانحسار في العام 2006 وفق ما أظهرته نتائج النصف الأول من السنة الحالية، نتيجة حركة التصحيح القاسية التي مرت بها سوق الأسهم الإماراتية. وانعكس هذا التحول على أرباح البنك التي تراجعت بنسبة 2,5 في المئة لتبلغ بذلك نحو 179,6 مليون دولار أميركي مقابل 184 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي. وهو ما يعتبره الغرير، "نتيجة طبيعية لتراجع إقبال المستثمرين على الاستثمار في سوق الأسهم و الصناديق الاستثمارية، وانخفاض عدد عمليات الإصدارات الأولية بشكل كبير حيث لم يشهد النصف الأول من العام الحالي سوى إصدارين اثنين فقط. كلها عوامل انعكست سلباً على الدخل من تلك الأنشطة، وبالتالي على نمو أرباح بنك المشرق وغيره من المصارف الإماراتية".

التركيز على تنمية الأعمال المصرفية التي تمتاز بالثبات والاستمرارية

ومقارنة مع حجم التراجع الحاصل في أسعار الأسهم وحجم التداول وكمية الإصدارات الأولية، تعتبر نسبة التراجع في أرباح البنك بسيطة، وهذا ما يعزوه الغرير إلى "متانة

"بدر الإسلامي" هو الذراع الإسلامية لبنك المشرق

54 فرعاً إضافياً خلال 5 سنوات

النشاطات الأساسية لبنك المشرق والتي يشكل قطاع الأفراد عمادها الرئيسي، واستمراره في النمو نتيجة قاعدته الواسعة من الزبائن. فخلال العام المنصرم نمت محفظة القروض في بنك المشرق بنسبة 20 في المئة، واستمرت خلال النصف الأول من هذا العام على الوتيرة نفسها، فنمت بنسبة 12 في المئة، مدعومة من جهة بنسبة مرتفعة من مخصصات خسائر الائتمان بلغت نهاية العام الماضي 216 في المئة من مجموع القروض المتعثرة، ومن جهة أخرى باستمرار النمو الاقتصادي الذي تشهده مختلف القطاعات الاقتصادية في الإمارات، ما يشكل عامل دعم لأداء البنك في وجه انعكاسات تذبذب سوق الأسهم".

ويلفت الغرير إلى أن الواقع الاستثنائي للعام الماضي 2005، يقتضي التعامل بإنصاف مع النتائج المالية التي سيحققها بنك المشرق وغيره من المصارف الإماراتية نهاية العام الحالي، من خلال مقارنتها مع أعوام سابقة كعامي 2004 و2003، وتلك المقارنة ستظهر النمو الحقيقي في نشاطات البنك الأساسية".

ويضيف الغرير، "بالإمكان القول أن العام 2006 سيشكل عام العودة إلى الواقعية، وسيدفع المصارف الإماراتية إلى التركيز على تنمية الأعمال المصرفية الأساسية التي تمتاز بالثبات والاستمرارية. من هنا فعلى المصارف أن تستغل الأرباح الاستثنائية التي حققتها، استغلالاً سليماً من خلال توظيفها في تطوير بناها التحتية ونظمها البشرية والتقنية وتنمية أعمالها وفق استراتيجية بعيدة النظر وطويلة الأمد".

■ بدر الإسلامي ■

وفي الوقت الذي نجح بنك المشرق في الاستفادة من الظروف الاستثنائية للعام 2005، يستمر البنك في السير في تنفيذ خططه التوسعية القاضية بتعميق نشاطاته الأساسية والتوسع في مجالات جديدة على رأسها الصيرفة الإسلامية وفي هذا الاطار أطلق بنك المشرق قسم "بدر الإسلامي". ويقول عبد العزيز الغرير، "في ظل إيماننا وقناعتنا بضرورة تلبية الطلب المتزايد على الخدمات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، حصل البنك على رخصة لتقديم الخدمات والمنتجات الإسلامية التي ستوفرها مجموعة من الفروع الإسلامية المتخصصة، ووفق فصل كامل ما بينها وبين الفروع المصرفية التقليدية، تحت إدارة "بدر الإسلامي للخدمات المصرفية" وبإشراف من الهيئة الشرعية التابعة لبنك المشرق، وباكورة تلك الفروع، ستظهر خلال شهر رمضان/سبتمبر- المقبل حيث سيتم افتتاح أول فرع إسلامي لبنك المشرق".

وتشكل خدمات "بدر الإسلامي" الخطوة الأولى، باتجاه إنشاء شركة مستقلة هي شركة بدر للتمويل الإسلامي، برأس مال أولي قدره 500 مليون درهم، تتكامل مع الفروع الإسلامية التابعة للبنك. ويوضع توجه البنك نحو إنشاء تلك الشركة، في خانة تكريس سعيه المتزايد نحو تنويع نشاطاته. حيث قام البنك مؤخراً بتأسيس شركة "المشرق كابيتال" وضمها إلى مركز دبي المالي العالمي، كشركة مختصة بتقديم الخدمات المصرفية الاستثمارية. هذا وقد حازت "المشرق كابيتال" مؤخراً على موافقة سوق دبي المالي العالمي لإدراجها في السوق كمؤسسة عضو لديها القدرة على التداول بالسندات.

وتنضم كلاً من "بدر للتمويل الإسلامي" و"المشرق كابيتال" إلى مجموعة من الشركات التابعة لبنك المشرق، تضم كلاً من "شركة عمان للتأمين"، "شركة أصول للتمويل"، "شركة ميندسكيب للتكنولوجيا"، "شركة المشرق للأوراق المالية"، "شركة إنجاز للخدمات"، هذا إضافة إلى "شركة صناديق مكاسب" ومقرها البحرين.

■ شبكة من 100 فرع خلال خمس سنوات ■

وإذا كانت الفروع الإسلامية ستشكل إضافة جديدة على شبكة الفروع المحلية لبنك المشرق التي تضم 46 فرعاً، فإنها لن تشكل الإضافة الوحيدة، حيث يشير عبد العزيز الغرير إلى توجه البنك نحو" توسيع شبكته المصرفية سيشمل مختلف أنرعها، بحيث سيكون للفروع ولقنوات التوزيع البديلة من نقاط البيع والخدمة وخدمات صيرفة الهاتف والإنترنت، حصتها من هذا التوسع. فوفقاً للخطة الموضوعة سيصل عدد فروع البنك إلى ما يقارب 100 فرع بأشكالها المختلفة خلال السنوات الخمس المقبلة، من فروع كبيرة الحجم إلى فروع صغيرة تتواجد في مراكز التسوق وغيرها، وبما يتناسب مع النمو الديموغرافي والمدني لدولة الإمارات. وهذا التوسع يعكس إيمان البنك بأهمية الدور الذي تلعبه الفروع المصرفية، بالتزامن مع تنمية مختلف قنوات التوزيع البديلة وتدعيم فرق التسويق والبيع العاملة من خارج الفروع".





التوسع الخارجي: فروع أم تملك

من جهة أخرى فإن امتداد شبكة بنك المشرق إلى خارج حدود دولة الإمارات من خلال عشرة فروع خارجية ومكتبين تمثيليين، يطرح تساؤلاً عن إمكانية توجه البنك مستقبلاً نحو المزيد من التوسع الخارجي.

هذا التساؤل يجيب عنه عبد العزيز الغرير قائلاً: "بنك المشرق منفتح على المزيد من التوسع سواء عن طريق الفروع أو عن طريق تملك حصص في مصارف قائمة. لكن حدود هذا التوسع منحصرة في النطاق الخليجي والعربي.

فتوسع بنك المشرق مطروح من خلال فروع في دول مجلس التعاون، منتظر عند توفر الإطار القانوني المناسب وإزالة العوائق. أما التوسع الحر والمفتوح، وهو قد يكون تحصيلاً حاصلاً عند إنجاز تحول دول مجلس التعاون الخليجي إلى منظومة اقتصادية موحدة ذات نظام اقتصادي نقدي جمركي ومصرفي واحد. أما في باقي الدول العربية فإن بنك المشرق يهدف إلى أن تكون له فروع وتواجد مباشر في الدول ذات الحجم والبنية الاقتصادية الجذابة، مع الإبقاء على إمكانية التواجد من خلال تملك حصص في مصارف قائمة".

شح الكوادر البشرية

التوسع بمختلف أشكاله سواء الذي يشهده بنك المشرق أو الذي يطمح إليه، يستدعي توفر البنية التحتية البشرية القادرة على مواكبته، وهو أمر يوليه بنك المشرق إهتماماً شديداً. وفي هذا الإطار يقول عبد العزيز الغرير: "تواجه مختلف المصارف الإماراتية صعوبة في استقطاب وبناء الكوادر البشرية وحتى المحافظة عليها، لاسيما مع تضاعف حجم أعمال العديد من المؤسسات المصرفية نتيجة نمو النشاط المصرفي بشكل سريع جداً خلال الثلاث سنوات الماضية، ما يتطلب مضاعفة حجم وقدرات الكوادر البشرية. وفي ظل هذا الواقع من الشح في الكادرات البشرية لاسيما المتخصصة وصاحبة الخبرة في مختلف الإدارات العليا والوسطى وحتى الدنيا، يتجه الكثير من البنوك والشركات إلى إغراء الموظفين بالمزيد من الحوافز. هذا ما يزيد من قاعدة التكاليف على عاتق مختلف المصارف، ومنها مصرف المشرق الذي يقوم سنوياً بدورات تدريبية وعمليات تقييم مستمرة لموظفيه تحضيراً لهم لمتطلبات النمو والتطور، والتدريب لا يقتصر على الموظفين العاملين بل يشمل حتى طلاب الجامعات الراغبين بالعمل لدى المصرف".

لعل هذا ما يشكل أحد أبرز التحديات للمرحلة المقبلة، فالتوسع المستقبلي والمحافظة على وضع البنك المنافس سيكون مرتبطاً بمدى نجاح البنك في التعامل مع هذا الوضع، أي المحافظة على الكفاءات الحالية عبر إعادة النظر بسلة الحوافز المادية والمعنوية، واستقطاب كفاءات جديدة ربما بتكاليف أكبر.

خطر منظمة التجارة العالمية

لكن هذا التحدي ليس الوحيد وفقاً لـ الغرير، الذي ينظر بسلبية تجاه عملية انضمام دولة الإمارات العربية المتحدة إلى منظمة التجارة العالمية، ويرى فيها خطراً ليس فقط على بنك المشرق أو القطاع المصرفي الإماراتي إنما على إجمالي الاقتصاد المحلي. ويقول الغرير: "أنا قلق من توقيع الإمارات على اتفاقية الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، في ظل الضبابية والغموض اللذين يلفان مختلف بنودها، لاسيما من حيث الإيجابيات التي يفترض أن نجنيها من انضمامنا إلى المنظمة. في حين يفرض علينا الالتزام بفتح أسواقنا بشكل كامل أمام المؤسسات الأجنبية ومعاملتها على أنها مؤسسات وطنية، ما قد يفتح الباب على وسعه أمام سيطرة المؤسسات الأجنبية العملاقة على المؤسسات المحلية العاملة حالياً".

ويرى الغرير في تجربة انضمام دول أوروبا الشرقية إلى منظمة التجارة العالمية، خير مثال على سلبية العلاقة الاقتصادية غير المتوازنة التي تنشأ بين الدول الأعضاء، نتيجة عدم تكافؤ الفرص والقدرات. ويدعو قبل الانضمام إلى منظمات دولية تحكمها كبرى اقتصاديات العالم، إلى البدء بتشجيع المنافسة على المستوى المحلي من خلال إجازة الترخيص لمؤسسات مالية محلية جديدة من مصارف وشركات تأمين، وإزالة القيود التجارية والاقتصادية ما بين دول مجلس التعاون الخليجي وفتح الأسواق العربية بشكل جدي وحقيقي.

40 سنة من النجاح

أرى بنك المشرق عنواناً لعلامة تجارية مميزة توفر للأسواق المحلية خدمات ذات مستوى عالمي

علامة تجارية مميزة

أما عن المستقبل فيرى الغرير بنك المشرق عنواناً لعلامة تجارية مميزة على المستوى المحلي والخليجي، ونموذجاً للمصرف المحلي القادر على توفير خدمات ومنتجات بمعايير عالمية. ما يوفر القاعدة المتينة للاستمرار في مسيرة عمرها 40 سنة من الأرباح والإنجازات". ■

رئيس مجلس إدارة شركة نفط الكويت:

زيادة مشاركة القطاع الخاص المحلي في مشاريع الشركة

الكويت-عاصم البعيني

تسير الكويت بخطى حثيثة نحو تطبيق خطة رفع طاقتها الانتاجية من نحو 2,7 مليون برميل يومياً الى نحو 4 ملايين برميل يومياً وفقاً لخطة تمتد لغاية العام 2020. وتلعب شركة نفط الكويت الدور الأبرز في هذا المجال خصوصاً وأنها مولجة أعمال الاستكشاف والانتاج على مستوى الكويت. وكانت الشركة اتخذت العديد من الخطوات العملية في سبيل مواكبة خطط التطوير هذه، بالاضافة الى العمل على ضخ المزيد من الاستثمارات لتطوير القطاع وزيادة الانتاج، حيث حققت نتائج إيجابية على صعيد عمليات الاستكشاف ترافقت مع توقيع عدة عقود للتطوير والاستفادة من التكنولوجيا الحديثة للتعامل مع المكامن الصعبة بالاضافة الى المنشآت النفطية القائمة."

الاقتصاد والاعمال" إلتقت رئيس مجلس إدارة شركة نفط الكويت فاروق الزنكي في هذا الحوار.

■ ما هي أبرز إنجازات شركة نفط الكويت في العام 2005 ؟

□ اتخذت شركة نفط الكويت خلال العام 2005 خطوات عدّة في مختلف المجالات، فعلى صعيد عمليات الاستكشاف، حققت الشركة نتائج مشجعة، حيث تم اكتشاف الغاز الحر والنفط الخفيف في حقول بحرة، الروضتين، الصابرية وكحلوله. وتم الانتهاء من تنفيذ المرحلة الاولى من مشروع محطة تعزيز الغاز (131) في شمال الكويت. كما تم خلال شهر مايو البدء بتنفيذ أعمال مشروع "تحديث المنشآت النفطية (المجموعة أ) تلاه خلال شهر يونيو 2005 البدء بتنفيذ مشروع "تحديث المنشآت النفطية (المجموعة ب)، ثم في شهر يوليو بدأ تنفيذ أعمال مشروع "تحسين مرافق تصدير النفط-جنوب وشرق الكويت".

الى ذلك تم الانتهاء من مشروعي (وحدة معالجة مياه البحر ومعمل حقن مياه البحر المركزي) المتعلقين بإضافة تحسينات وتعديلات للتعامل مع المياه المعالجة كيميائياً وذلك بإعادتها إلى المعمل بدلاً من طرحها في برك التبخير بهدف الحفاظ على البيئة. وأنجزنا مشروع شبكة ضخ الغاز إلى مكامن الآبار في حقلي الصابرية والروضتين في شمال الكويت للمساعدة في زيادة الإنتاج، وتم كذلك الانتهاء من تنفيذ مشروع معمل التخلص من المياه المعدة للطرح وحفر الآبار اللازمة لتصريف المياه المعالجة في منطقة شرق الكويت.

■ ما هي ابرز ركائز ستراتيجية الشركة؟

□ تهدف ستراتيجية الشركة الى المساهمة الفعالة في النمو الاقتصادي لدولة الكويت وذلك من خلال التطوير المتواصل للموارد الهيدروكربونية، حيث تسعى شركة نفط الكويت إلى استخدام تطبيق التكنولوجيا والطرق الحديثة لتطوير المكامن الأكثر صعوبة في مناطق عمليات الشركة وكذلك زيادة الطاقة الإنتاجية لمواجهة الزيادة في الطلب العالمي للنفط.

وبلغ متوسط الإنتاج اليومي لشركة نفط الكويت تقريباً 2,34 مليون برميل (من دون المنطقة المقسومة) خلال الفترة الممتدة بين إبريل 2005 ومارس 2006.

■ كم تبلغ حجم الاستثمارات المتوقعة وفقاً لخطة تطوير الإنتاج؟

□ يبلغ حجم استثمارات المشاريع الرأس مالية لشركة نفط الكويت ما يقارب 2,6 مليار دينار كويتي للسنوات الخمس المقبلة.

■ وقعت الشركة عقداً مع شركة هيونداي لتطوير مرافق التصدير، ما الهدف من هذه الخطة، ومراحل التنفيذ؟

□ تم توقيع عقد تحديث مرافق التصدير والذي بلغت كلفته الإجمالية نحو 362 مليون دينار كويتي، ويضم المشروع المرافق الآتية:

- إنشاء خزانات للنفط الخام في الحظائر الشمالية والجنوبية بسعة قدرها 11,5 مليون برميل إضافة للسعة الحالية.
- مد خمسة خطوط جانبية من الحظيرة الشمالية إلى الرصيف الشمالي، وخط آخر إضافي إلى ميناء الأحمدي.
- إنشاء محطة ضخ جديدة للنفط الخام بجانب الرصيف الشمالي مع أجهزة القياس اللازمة.
- مد خمسة خطوط بحرية لنقل النفط والوقود الثقيل إلى المراسي الرحوية.
- أنشاء مرسيين داخل البحر مع التحديث وتطوير المرسيين القائمين.
- إنشاء محطة ضخ جديدة للنفط الثقيل في ميناء الأحمدي مع أجهزة القياس اللازمة.

■ ماذا عن العقد مع شركة SK للهندسة ؟

□ تكمن أهمية هذا المشروع في تطبيق الخطط الستراتيجية العامة للشركة وذلك للوصول إلى الطاقة الإنتاجية المطلوبة من خلال

حققت الشركة انجازين كبيرين تمثلا في اكتشاف الغاز الحر والنفط الخفيف



فاروق الزنكي

تحديث معظم المنشآت النفطية في مناطق الشركة بالإضافة إلى الارتقاء بمستوى الصحة والسلامة والبيئة وذلك عن طريق رفع جميع خطوط الأنابيب فوق سطح الأرض تماشياً مع المواصفات والمقاييس العالمية. تهدف الشركة من خلال هذا المشروع إلى:

– زيادة الطاقة الإنتاجية في مناطق جنوب وشرق الكويت.

– رفع مستوى الصحة والسلامة والبيئة للمنشآت النفطية.

– الاستغلال الأمثل لكميات الغاز المصاحبة للنفط ما يترتب عنه زيادة العائدات وتقليل الأضرار البيئية الناتجة من عملية حرق الغاز التقليدية.

– استخلاص القدر الأكبر من النفط العالق بالماء المصاحب ما يترتب عليه رفع مستوى نقاوة المياه المرسلة إلى معملين للتخلص منها وإعادة ضخها في جوف الأرض.

■ **كيف تنظرون الى دخول الشركات الأجنبية إلى قطاع النفط من خلال مشروع حقول؟ وما هي المزايا التي توفرها الشركات الأجنبية؟**

□ الشركات الأجنبية لديها المعرفة والخبرة والقدرة على تطبيق أحدث التكنولوجيا لإدارة المكامن وزيادة الإنتاج من المكامن الصعبة، وذلك ما تحتاج إليه الشركة في المرحلة المقبلة حسب ستراتيجيتها طويلة المدى. بالإضافة إلى ذلك فإن دخول الشركات الأجنبية سيوفر سبلاً أكبر لنقل الخبرة والتكنولوجيا للكويتيين من خلال احتكاك العمالة الوطنية بهذه الشركات وكذلك إتاحة فرص أكثر للتدريب وصقل قدرات العمالة الوطنية.

■ **يعد النفط الكويتي من النفط الثقيل، ما هو تأثير ذلك على الإنتاج وفي ما بعد التسويق، ومن خلال دوركم في الإنتاج كيف يتم تجاوز هذا الواقع؟**

□ تقوم مؤسسة البترول الكويتية بتسويق النفط حيث تقوم بالتنسيق معهم إنما في ما يتعلق بنوعية النفط المطلوبة في السوق مقارنة بما يتم إنتاجه من قبل شركة نفط الكويت. ولا شك أن الاكتشافات الاخيرة لمكامن النفط الخفيف سوف تعطي دعماً كبيراً لجهود التسويق.

■ **كيف سينعكس اكتشاف الغاز على القطاع النفطي بشكل عام والشركة بشكل خاص؟**

□ تم الإعلان في شهر مارس الماضي عن اكتشاف الغاز الحر (Free Gas) في منطقة شمال الكويت في حقل أم نقا. وتقوم الشركة حالياً بوضع خطة شاملة لتطوير الحقل. ولاشك بأن إنتاج الغاز الحر يساهم بشكل كبير في سد النقص المتوقع في المستقبل لتوليد الكهرباء.

■ **بدأ القطاع الخاص يلعب دوراً مهماً في الدول النفطية وكذلك الخليجية، ما هو الدور المستقبلي لهذا القطاع؟**

□ تم وضع آلية لدعم الصناعة الوطنية في القطاع النفطي والهدف منها زيادة مشاركة القطاع الخاص المحلي في مشاريع شركة نفط الكويت.

■ **كيف تنظرون الى زيادة التعاون مع الصين وفي مجالات عدة؟**

□ هناك تعاون وتنسيق مستمر بين الشركة ومؤسسة البترول الكويتية، من حيث وضع الاحتياجات التسويقية، ومن بينها احتياجات الصين، حيث من المتوقع ان تلعب الشركة دوراً في توفير كميات من النفط الخام الى المصفاة في الصين.

■ **يعتمد القطاع النفطي بشكل كبير على الموارد البشرية وعلى الكوادر المتخصصة، كيف يتم تطوير العناصر البشرية لدى الشركة؟**

□ تقوم الشركة بتطبيق نظام تطوير وتدريب القوى العاملة بحيث يتم تحديد جميع المهارات والقدرات المطلوب توافرها في العاملين كل حسب موقع عمله، وبالتالي تطبق الخطط التدريبية والتطويرية بحسب متطلبات العمل لتحقيق أهداف الشركة.

■ **ما هي رؤيتكم المستقبلية في الشركة وإلى ماذا تطمحون؟**

□ إن رؤيتنا للمستقبل هي أن نكون الشركة الرائدة في مجال استكشاف وإنتاج النفط، من خلال:

– تطوير الموارد الهيدروكربونية والبنية التحتية للوصول إلى مواكبة التغييرات السريعة في مناخ العمل العالمي.

– العمل كشركة ديناميكية تطور المهارات وتشجع الإبداعات وتطلق كافة الطاقات الكامنة لدى موظفيها، ليقوموا بدورهم في تحقيق أهداف الشركة.

– إدارة موارد الشركة في سبيل تنمية وازدهار دولة الكويت.

– تقديم أعلى مستويات الأداء.

– السعي للمحافظة على سلامة بيئتنا.

■ **ما هي توقعاتكم بالنسبة لأسعار النفط العالمية، وكيف تنظرون إلى مستقبل منطقة الخليج كمنطقة منتجة للنفط في وصول معظم الدول المنتجة إلى الذروة في الإنتاج؟**

□ إن شركة نفط الكويت تبني دائماً خططها لإنتاج النفط على أساس أسعار النفط التي توفرها لنا مؤسسة البترول الكويتية. أما بالنسبة لتوقعاتنا، فإننا متفائلون جداً خصوصاً وأن منطقة الخليج من أغنى المناطق في العالم في النفط وذلك ينعكس أيضا على إمكانياتها في الوصول إلى كميات الإنتاج المطلوبة. ■

استثمار 2,6 مليار دينار في مشاريع رأسمالية خلال السنوات الخمس المقبلة

وزير المالية الجزائري مراد مدلسي:

80 مليار دولار لتطوير بيئة الاستثمار

بيروت – عاصم البعيني

دخلت الجزائر مرحلة اقتصادية جديدة في ظل خطة طموحة لاستثمار نحو 80 مليار دولار في القطاعات الرئيسية. ويترافق ذلك مع إعادة جدولة الدين العام والتوجه نحو خصخصة العديد من القطاعات يأتي في مقدمها بعض البنوك التابعة للقطاع العام.

وفي سبيل تعزيز موقعها الاقتصادي، تسعى حكومة الجزائر إلى تطوير القطاع النفطي الذي يسهم بالجزء الأكبر من إيرادات الدولة، معتمدة في ذلك على مقومات طبيعية عدة أبرزها الموقع الجغرافي على البحر المتوسط، وقربها من دول الاتحاد الاوروبي، بالاضافة الى الاستفادة من الموارد البشرية المتوفرة. وساهمت هذه الخطوات في تحقيق مزيد من التقدم على المستوى الاقتصادي، كما يقول وزير المالية مراد مدلسي.



الوزير مراد مدلسي

يقول الوزير مراد مدلسي ان الاصلاحات التي انطلقت قبل سنوات وبخاصة في القطاع المالي، قطعت منتصف الطريق وهي تتطلب المزيد من الخطوات قبل الوصول إلى الهدف المنشود المتمثل في إيجاد قطاع مالي فعال يحقق المزيد من الإيرادات والخدمات المالية النوعية. وفي هذا السياق تمّ قبل فترة اعتماد نظام دفع إلكتروني من ميزاته انه يساهم في تسريع عمليات تحويل الأموال من والى الداخل. كما سيتم في إطار عملية الإصلاح خصخصة البنوك التابعة للقطاع العام والتي يبلغ عددها 7 بنوك.

ويشير الوزير إلى انه تمت ترجمة هذا التوجّه من خلال خصخصة بنك القرض الشعبي الجزائري ومنح القطاع الخاص دوراً أكبر في البنوك التابعة للقطاع العام حيث سيتم طرح بنك القرض الجزائري الشعبي للقطاع الخاص مع نهاية العام الحالي على ان يليه بنك التنمية الحيوية في العام 2007 هذا بالإضافة إلى تواجد مؤسسات مالية ومصرفية تابعة للقطاع الخاص المحلي والأجنبي تساهم بدورها في دعم القطاع المالي.

ويضيف الوزير مدلسي ان هذه الخطوات ترافقت مع إقرار تشريعات عدة تهدف إلى تطوير السوق المالية أبرزها قانون توريق الأوراق الرهنية وهو يساهم في توفير عمليات التمويل في مجال التطوير العقاري والبناء، بالاضافة إلى قانون التأمين وقانون شركات الاستثمار.

جدولة الدين العام

بالنسبة إلى خطة إعادة هيكلة الدين العام يوضح وزير المالية ان الدين العام انخفض من نحو 34 مليار دولار في العام 1998 إلى نحو 15 ملياراً في العامين 2004 و2005. وبدأت الجزائر منذ العام 2004 تسديد قيمة الديون قبل تاريخ استحقاقها وذلك لصالح المؤسسات الدولية كالبنك الدولي، البنك الأوروبي، البنك الأفريقي والبنك الإسلامي للتنمية وسواها من المؤسسات. كما ستسدد خلال السنة الحالية نحو 800 مليون دولار قبل تاريخ استحقاقها وذلك بموجب الاتفاق الذي تم توقيعه مع "نادي باريس" خلال شهر مايو الماضي. ويتم العمل حالياً لتوقيع اتفاق مع "نادي لندن" لتسديد نحو 800 مليون دولار خلال شهر سبتمبر المقبل، ومن المتوقع ان تساهم هذه الخطوات في تقليص نسبة الدين العام بالعملة الصعبة إلى نحو 10 في المئة.

تطوير القطاعات

ترافقت خطوات إعادة جدولة الدين العام مع قيام الحكومة باستثمار نحو 80 مليار دولار بهدف تطوير القطاعات الاقتصادية الرئيسية. ويلفت الوزير مراد مدلسي إلى ان استقطاب الاستثمارات يفترض توفير عناصر ثلاثة هي الأمان، والتسهيلات والحوافز، والبنية التحتية المتطورة والخدمات. ويقول: تعمل الحكومة الجزائرية بموازاة الخطة الاستثمارية على توفير هذه العناصر من خلال إقرار التشريعات والقوانين الملائمة التي تساهم في خلق بيئة استثمارية جاذبة، كما تركز على توفير بنية تحتية متطورة من خلال خطة خمسية ينتظر ان تستكمل في العام 2010.

ويوضح وزير المالية ان توفير هذه العناصر تباعاً ساهم في استقطاب الاستثمارات الأجنبية التي لم تقتصر فقط على القطاع النفطي بل شملت قطاعات أخرى كقطاع الاتصالات من خلال شركتي الاتصالات الوطنية وأوراسكوم تيليكوم، هذا بالإضافة إلى السعي لتنمية القطاع السياحي خصوصاً وان الجزائر تتمتع بواجهة بحرية تعدّ الأطول في المنطقة، ومن المتوقع ان تساهم هذه الخطوات في تطوير وانتعاش القطاعات الاقتصادية الأخرى.

استغلال الموارد

وإذا كان الاعتماد على القطاع النفطي يوفر للدولة إيرادات مالية مرتفعة في ظل ارتفاع اسعار النفط والنمو الذي تشهده صناعة الغاز والبتروكيميائيات، فان الجزائر بحسب الوزير مراد مدلسي، تزخر بالموارد الطبيعية والبشرية التي تعمل الحكومة على استغلالها بالشكل الامثل. حيث ساهمت الخطوات الإصلاحية في تخفيض نسبة البطالة من نحو 30 في المئة في العام 2000 إلى 15 في المئة في العام 2005، ومن المتوقع ان تنخفض إلى 12 في المئة مع نهاية العام الحالي. هذا بالإضافة إلى أن الحكومة تسعى إلى الاستفادة من موقعها الجغرافي القريب من أوروبا لاسيما في مجال التبادل التجاري.

وعن الخطوات التي تتخذها الحكومة للتغلب على العقبات التي تعانيها الإدارة يوضح انه تم اتخاذ إجراءات عدة لتبسيط المعاملات وتطوير شبكات الاتصالات لانجاز المعاملات والعمل على تطوير أنظمة الجباية. ■

وزير النفط العراقي:
قانون جديد للاستثمار النفطي

بغداد - ميسون حسين

تقف شركات النفط العالمية على أبواب العراق منتظرة إقرار قانون الاستثمار الجديد الذي سيسمح لها بضخ ملياراتها في حقول النفط العراقية. غير أن الحكومة العراقية تدرك جيداً أن القانون بمفرده ليس كفيلاً باجتذاب الشركات العالمية طالما لم يُعمل بعد على حل مشاكل الفساد والصفقات السرية والإستنساب في منح العطاءات. وفي هذه الأثناء، تعج وزارة النفط العراقية بحركة كثيفة خصوصاً في مكتب الوزير حسين الشهرستاني الذي ينكبّ على تحضير القانون الجديد لعرضه على البرلمان خلال مهلة 3 أشهر.

في المقابل ومع وصول حجم الإنتاج إلى 2,5 مليون برميل يومياً، بات العراق يصدّر نحو 1,9 مليون برميل يومياً من النفط الخام، وهو أعلى مستوى تصدير شهدته البلاد منذ اندلاع الحرب الأخيرة. كما تعمل الوزارة أيضاً على إنشاء 3 مصافي تكرير جديدة في السليمانية وبازيان وأربيل.

أما في ما خص أزمة المشتقات النفطية داخل العراق، فيبدو أن الأمور متّجهة نحو الحل بحلول نهاية العام الحالي مع مباشرة الوزارة تامين محطات جاهزة مؤقتة للتزوّد بالوقود، بانتظار الحصول على الموافقات النهائية للسماح للشركات العالمية والعربية بإنشاء المحطات المتعاقد عليها.


د. حسين الشهرستاني

يشير وزير النفط العراقي د. حسين الشهرستاني إلى أن "الوزارة ستكون مستعدة من الناحية النظرية لتقديم قانون الاستثمار النفطي الجديد إلى البرلمان خلال ثلاثة أشهر، لكن الأمر يحتاج إلى دعم سياسي". ويؤكد أنه "سيسعى إلى استصدار قوانين واضحة تهدف لاجتذاب مليارات الدولارات من الاستثمارات الأجنبية في موازاة رفع مستوى الشفافية في قطاع النفط لجذب شركات النفط الكبرى". إلا أنه يرى في المقابل أن في موازاة قانون الاستثمار الأجنبي ينبغي توفّر قوانين محددة تمنح وزارة النفط المسؤولية عن جميع العمليات بدءاً من التنقيب وتطوير الحقول مروراً بالإنتاج وصولاً إلى التصدير وتوقيع العقود.

ويؤكد الوزير أن المشروعات النفطية العملاقة ستكون مفتوحة أمام شركات النفط العالمية والعربية مع انتهاج الوزارة لسياسة العطاءات العامة في ما يتعلق بهذه المشاريع، واعداً أن يتم الإعلان عن بعض الحقول الكبرى قبل نهاية العام علماً أنه "يتعين على الوزارة تقرير نوعية العقود التي تريدها".

وانطلاقاً من إدراكه لواقع القطاع النفطي العراقي، يتعهد الشهرستاني بمكافحة الفساد معلناً أن للبيعات التي تقوم بها شركة التسويق التابعة للدولة ستتسم بشفافية حيث أن الصفقات السرية لن تكون مقبولة بعد اليوم.

عقود طويلة الأجل

بات العراق ينتج نحو 2,5 مليون برميل يومياً من النفط الخام، ويقوم بتصدير نحو 1,9 مليون برميل يومياً، وهو أعلى مستوى تصديري تم تحقيقه بعد أن تولى الجيش مسؤولية الأمن على امتداد خط الأنابيب الشمالي الحيوي الذي يصل إلى ميناء جيهان في تركيا. في موازاة ذلك، منحت شركة تسويق النفط العراقية (سومو) ثلاثة عطاءات لبيع خام كركوك بعد توقف دام نحو عام بسبب أعمال التخريب المتكررة. وتهدف "سومو" إلى تأمين عقود توريد طويلة الأجل مع حفاظها على تدفق خام كركوك. ويوضح الوزير الشهرستاني أن "الوزارة ستتبع ستراتيجية البيع بواسطة عقود طويلة الأجل، وتعتزم دعوة شركات النفط العالمية للمساهمة في استغلال الحقول النفطية العملاقة قبل نهاية العام الحالي في حين ظل خط الأنابيب الشمالي متوقفاً معظم الوقت منذ الغزو واعتمد العراق بشكل شبه كامل على الصادرات الجنوبية من خام البصرة الخفيف".

الصفقات السرّية لم تعد مقبولة بعد اليوم

مشروعات النفط العملاقة ستكون مفتوحة أمام شركات النفط العالمية والعربية

ويضيف وزير النفط العراقي أنه "تم الاتفاق مع الأردن لتزويده بـ 35 ألف برميل يومياً من النفط العراقي كمرحلة أولى على أن تجري زيادة الكمية في وقت لاحق". ويشير إلى أن "الجانب الأردني طلب أيضاً تخفيض سعر البرميل المستورد من العراق، وتقديمه بأسعار تفضيلية. وقد وافقنا على تزويد الأردن بالكمية المقترحة إلا أنه لم يتم التوصل إلى اتفاق كامل حول الأسعار

التفضيلية حيث من المتوقع أن تُحل المسألة خلال الأسابيع القليلة المقبلة". وكان الطرفان العراقي والأردني اتفقا على النواحي اللوجيستية لتصدير النفط، حيث تقضي الاتفاقات المبدئية بأن يقوم الجانب الأردني بتوفير الحماية المطلوبة لنقل النفط من المستودعات النفطية العراقية من كركوك، ما يعني الوصول إلى صيغة توفّر أرضية لعمل أردني أمني داخل الأراضي العراقية وعلى طول المناطق الغربية من العراق. وقبل اندلاع الحرب، كان العراق يزود الأردن بنحو 80 ألف برميل يومياً من النفط الخام وبأسعار تفضيلية غير معلنة.

ويستطرد الوزير الشهرستاني بالحديث عن العلاقات النفطية ما بين العراق وسورية حيث يكشف أنه سبق لوزارتي النفط في البلدين أن اتفقتا في شهر يونيو الماضي على استيراد العراق لكميات كبيرة جداً من المشتقات النفطية السورية بدءاً من شهر يوليو المنصرم، وكان يشمل الاتفاق استيراد كميات من النفط والغاز السائل والبنزين لتوفير حاجة كافة المنطقة الشمالية وإقليم كردستان، ولكن الحرب التي اندلعت في لبنان ودخول سورية حالة من التأهب أديا إلى إصدار الحكومة السورية قراراً بعدم تصدير المنتجات النفطية خارج سورية.

على خط آخر، باشرت وزارة النفط العراقية تنفيذ 3 مصافٍ جديدة لتكرير النفط حيث أنشئت الأولى في منطقة السليمانية شمالاً بطاقة تكرير 70 ألف برميل يومياً، في حين ستُقام الاثنتان الأخريان في بازيان وأربيل بطاقة تكرير 20 ألف برميل يومياً لكل منهما. كذلك قررت الوزارة رفع طاقة إنتاج مصفاة كركوك إلى 55 ألف برميل يومياً من خلال تأهيل وحدات معمل التركيز القديم لتغطية احتياجات المنطقة من المشتقات النفطية، وفق ما يقول الوزير الشهرستاني.

حل الأزمة الداخلية

يتحدث وزير النفط العراقي حول أزمة المشتقات النفطية الراهنة في السوق المحلية، فيقول أن "الوزارة بانتظار الموافقات النهائية كي توعز إلى بعض الشركات العالمية والعربية المباشرة بتنفيذ مشروع لإنشاء محطات حديثة بتقنية عالية تحتوي على جميع مستلزمات وخدمات الراحة لأصحاب السيارات عند التزود بالوقود، خصوصاً في محافظتي الفرات الأوسط وبغداد. وفي هذه الأثناء، عمدت الوزارة إلى تأمين محطات جاهزة مؤقتة تعمل بطاقة أربع إلى خمس مضخات، بانتظار المباشرة بدخول الشركات العالمية لإنشاء المحطات المتعاقد عليها والتي ستسهم في حل أزمة المشتقات النفطية نهائياً. ويتوقع الوزير الشهرستاني انتهاء أزمة المشتقات النفطية التي يعاني منها العراقيون نهاية هذه السنة والبدء بعدها بتصدير المشتقات مع النفط الخام.

ويكشف عن إنجاز الوزارة أخيراً لعدد من المصافي الصغيرة في محافظات بغداد وكربلاء والنجف والحلة تنتج من 10 إلى 20 ألف برميل يومياً لتساهم في الاستهلاك المحلي وزيادة حصة المحافظات الأخرى خلال الفترة المقبلة. ويعزو تفاقم حدة أزمة المشتقات النفطية إلى توقف الاستيراد من دولة الكويت منذ فترة بسبب صيانة المصافي والأنابيب الناقلة إضافة إلى توقف مصفاة بيجي لسحب كمية من النفط الأسود المتراكم، مؤكداً عودة استيراد أكثر من 150 ألف برميل يومياً من المشتقات من تركيا لتغذية شمال العراق الذي يحتاج إلى 4,5 ملايين ليتر يومياً. وكذلك يستورد العراق أكثر من 1,5 مليون ليتر من إيران من المشتقات نفسها لتغذية المنطقة الشرقية. ويختم الوزير بالإشارة إلى أن العراق يمتلك ثالث أكبر احتياطي نفطي في العالم يُقدر بنحو 115 مليون برميل، ويحتاج القطاع إلى استثمارات أجنبية تصل إلى 20 مليار دولار لتعزيز الإنتاج. ■

سارة أكبر: "كويت إنرجي" نموذج لنجاح القطاع الخاص في مجال النفط

الكويت – الإقتصاد والأعمال

على الرغم من حداثة تأسيسها، استطاعت شركة كويت إنرجي أن تفرض نفسها كإحدى أبرز شركات القطاع الخاص العاملة في مجال استكشاف النفط وإنتاجه، مستعينة بمجموعة من الكوادر البشرية المتخصصة التي سبق أن عملت لفترة طويلة في القطاع العام النفطي في دولة الكويت إضافة إلى مستثمرين أجانب. وترافق تأسيس الشركة مع ازدياد وعي الحكومات العربية لأهمية دور القطاع الخاص في مجال النفط الذي بقي لفترة طويلة حكراً على القطاع العام.

وترافقت انطلاقة الشركة مع وضع ستراتيجية طويلة الأمد تهدف إلى الاستفادة من اندفاعة القطاع الخاص نحو القطاع النفطي في معظم الدول العربية، وتمكنت الشركة من دخول أسواق مصر وسلطنة عمان، وتستعد لدخول أسواق جديدة أخرى كالعراق، اليمن، سورية والصومال وغيرها من الأسواق الواعدة. كما تسعى إلى رفع كمية إنتاجها من نحو 2000 برميل يومياً إلى 50 ألف برميل بحلول العام 2010، كما تقول رئيس المدراء التنفيذيين في الشركة سارة أكبر.



سارة أكبر

تأسيس "كويت إنرجي" جاء، كما تقول سارة أكبر، نتيجة تطابق في الرؤية بين مجموعة من العاملين السابقين في القطاع النفطي في الكويت وعدد من المستثمرين، من أبرزهم د.منصور بوخمسين، الشيخ محمد الجراح الصباح، ود. عبد المحسن المدعج. وانطلقت "كويت إنرجي" كشركة كويتية تعمل في مجال الاستكشاف والإنتاج والتطوير. ونتيجة توسع أعمالها، عمدت إلى توسيع قاعدة مساهميها، عبر اكتتاب عام تولى بيت الاستثمار العالمي (جلوبل) دور مدير الإصدار فيه، فاستقطبت عدداً من المستثمرين المحليين، إضافة إلى مستثمر ستراتيجي من الولايات المتحدة الأميركية، وتمّ رفع رأس مال الشركة من نحو مليون إلى 100 مليون دينار تقريباً.

وتوضح سارة أكبر أن نشاط الشركة ينحصر في مجال استكشاف وتطوير الحقول النفطية دون سواه من المجالات، كالتكرير أو غيره، كون فريق عمل الشركة يمتاز بخبرة طويلة في هذا المجال. فالشركة وعت منذ البداية أهمية توفير الخبرات والكوادر المتخصصة في المجال النفطي، فاستعانت بمجموعة من الاختصاصيين الذين سبق أن عملوا ولفترة طويلة في القطاع العام النفطي في الكويت، إضافة إلى الاستعانة بمجموعة من المستشارين والمتخصصين.

تركيز على أسواق المنطقة

وعن ستراتيجية عمل الشركة، تقول أكبر إن "كويت إنرجي" تمتلك مجموعة من

نخطط لرفع الإنتاج إلى 50 ألف برميل في اليوم بحلول 2010

نقاط القوة، أولها خبرتها الواسعة في مجال الاستكشاف والتطوير، وثانياً المعلومات الفنية المتوفرة لدى الشركة حول المكامن النفطية وخصائصها وفرص الاستثمار في الحقول النفطية، وأخيراً علاقاتها مع الحكومات والشركات الحكومية المتخصصة.

والشركة تسعى إلى توظيف هذه العناصر في التركيز على أسواق منطقة الشرق الاوسط التي تملك نحو 60 في المئة من احتياطيات النفط والغاز العالمية، ويأتي في طليعة هذه الأسواق: مصر، سلطنة عمان، اليمن، العراق، سورية، والصومال. وتهدف الشركة، من خلال ستراتيجية عملها، إلى الدخول في مشاريع منتجة، ثم العمل على تطوير إنتاج الحقول غير المكتشفة وغير المطورة، ما جعل مشاريع الشركة تتنوّع بين مشاريع إنتاج وتطوير واستكشاف.

وعن الأسباب التي دفعت الشركة للعمل في الأسواق الخارجية من دون السوق

الكويتية، توضح أكبر ان التشريعات والقوانين في الكويت لا تسمح للقطاع الخاص بالاستثمار في القطاع النفطي، الذي لا يزال حكراً على القطاع العام. في حين بدأت دول عربية أخرى تتيح للقطاع الخاص بلعب دور فاعل على صعيد القطاع النفطي.

وتضيف أن الدستور الكويتي لا يمنع الاستثمار في القطاع النفطي، كما تذهب بعض التفسيرات الخاطئة، وإنما يتيح الاستثمار في هذا القطاع من خلال قوانين محددة، كنظام الـ B.O.T مثلاً.

الخصخصة

وعن اتجاه حكومة الكويت إلى خصخصة بعض القطاعات النفطية في الكويت، بدأت بمحطات الوقود، ثم بمصنع الفحم المكلسن، لتصل إلى طرح نسبة 30 في المئة من أسهم الشركة الكويتية للاستكشافات البترولية الخارجية (كوفبك) للخصخصة، توضح أكبر أن شركات القطاع العام، سواء في الكويت أو في غيرها، تعاني من مشكلة البيروقراطية في إداراتها، ما يعيق تطوير هذه الشركات. وترى أكبر أن نسبة 30 في المئة المطروحة للخصخصة في شركة "كوفبك"، هي نسبة قليلة، وهي غير مجدية للقطاع الخاص، الذي يهدف في أي استثمار إلى تملك حصة مؤثرة تتيح له الإدارة والتطوير.

أبرز المشاريع

على الرغم من حداثة تأسيسها، استطاعت "كويت إنرجي" أن تباشر نشاطها في عدد من أسواق المنطقة وفقاً لستراتيجية أقرها مجلس إدارة الشركة. وفي هذا السياق توضح أكبر ان باكورة مشاريع الشركة كانت في سلطنة عمان بالتعاون مع شركة "مدكو انجري"، حيث يتم تطوير نحو 18 حقلاً نفطياً تبلغ طاقتها الإنتاجية نحو 18 ألف برميل في اليوم، وتسعى الشركة إلى تطوير إنتاج هذه الحقول لتبلغ 35 ألف برميل في اليوم.

وفي مصر استحوذت الشركة على نسبة 37 في المئة من مشروع برج العرب الذي يضم بئراً منتجاً ومنطقة استكشافية، وستقوم الشركة بتطوير البئر القائم وحفر آخر لرفع كمية الإنتاج إلى نحو 500 برميل في اليوم. وإضافة إلى سلطنة عُمان ومصر، تقوم الشركة بدراسة عدد من المشاريع، لا تزال في طور التفاوض، وأبرزها في اليمن والعراق. فشركة "كويت إنرجي" تعمل، كما تؤكد سارة أكبر، على تنفيذ كافة أهدافها

نطالب بتشديد الرقابة على شركات القطاع الخاص قبل الترخيص لها

المرسومة، والتي تتمثل في تطوير 4 مشاريع مع نهاية العام الحالي، ليصل إجمالي كمية إنتاجها إلى نحو 10 آلاف برميل في اليوم.

أهمية الاستثمار الأجنبي

وعن أهمية الدور الذي يلعبه الشريك الأجنبي الستراتيجي، تقول أكبر أن مجلس إدارة الشركة يضم حالياً اثنين من القيادات النفطية العالمية المعروفة، أحدهما رئيس مجلس إدارة شركة "جي أس هيريلد" الأميركية المتخصصة في مجال تقييم الشركات النفطية، والثاني مستثمر اوسترالي له خبرة طويلة في أسواق جنوب شرق آسيا، وقد أضفى وجود هذين الشريكين الأجنبيين بعداً عالمياً على توجهات الشركة، التي تحرص على العمل وفق المقاييس العالمية.

العائدات مشجعة... ولكن

وعن الأسباب التي دفعت المستثمرين من القطاع الخاص إلى الاتجاه نحو القطاع النفطي، تقول أكبر إن الارتفاع الذي تشهده أسعار النفط العالمية والعائدات التي وفرها هذا الارتفاع، والسيولة العالية المتوفرة في الأسواق المالية، إضافة إلى الفرص الاستثمارية الواعدة، كلها من العوامل التي شجعت المستثمرين على التوجه نحو القطاع النفطي، فقبل ثلاث سنوات تركزت الاستثمارات في قطاعات أخرى كقطاع العقار وأسواق الأسهم، ونتيجة لهذه العوامل باتت المنطقة تشهد فورة في تأسيس الشركات الخاصة في قطاع الطاقة، التي تعمل في مختلف المجالات من استكشاف وتطوير

نركز على أسواق مصر، سلطنة عمان، العراق، اليمن، سورية والصومال

وتكرير.

وترى أكبر أن النمو الذي تشهده الصناعة البتروكيميائية لعب أيضاً دوراً في تعزيز هذا الاتجاه، إضافة إلى الدور الذي تلعبه ظاهرة إنشاء محافظ وصناديق متخصصة في مجال الطاقة.

وتعتبر أكبر أن هذا التطور أمر بديهي في منطقة تضم نسبة 60 في المئة من احتياطيات النفط والغاز العالمية، وتشير إلى أن أسواق بريطانيا والنروج مرت بالتجربة عينها.

وتطالب أكبر الجهات المعنية في الكويت، سواء وزارة التجارة أو سوق الكويت للأوراق المالية، بالتشدد في منح التراخيص للشركات، فبعض هذه الشركات، كما تقول، تعمل في الظاهر في المجال النفطي، فيما هي في الواقع تعمل في مجال المضاربة في سوق الأوراق المالية. وترى أكبر أن على المستثمر التمييز بين الشركات ذات الرؤية الستراتيجية في المجال النفطي وبين تلك التي لا تملك أية رؤية، فالتمييز بين الشركات المهنية وغير المهنية أمر ضروري لا بد منه.

أما عن التحديات التي تواجه تأسيس شركات خاصة في مجال الاستكشاف والانتاج والتطوير في ظل سيطرة القطاع العام، توضح سارة أكبر ان الشركة تسعى إلى مواجهة هذه التحديات من خلال الكوادر البشرية المتخصصة والاستعانة بالشريك الستراتيجي الأجنبي. وترى أن وعي الحكومات العربية لأهمية الدور الذي تلعبه شركات القطاع الخاص، وإقرار التشريعات والقوانين الملائمة والمتطورة ساهم في تذليل العديد من هذه العقبات.

الرؤية المستقبلية

تعكس ستراتيجية العمل التي تعتمدها الشركة ونجاحها في عامها الأول في تحقيق جزء مهم منها، عمق الرؤية التي اعتمدتها وقدرتها على تحقيق أهدافها وتكوين قاعدة مهمة من الأصول تصل الى نحو مليار دولار. وفي هذا السياق تلفت سارة أكبر إلى أن الشركة تسعى إلى تطوير عملها من خلال استكمال خطتها للدخول في مشاريع جديدة يتم تطويرها وفقاً لمقاييس عالمية، إذ من المتوقع وفقاً لخطط مجلس الإدارة أن تصل كمية الإنتاج من مختلف المشاريع التي تديرها الشركة إلى نحو 50 ألف برميل يومياً في العام 2010.

وتدرس الشركة إمكانية إدراج أسهمها في الأسواق المالية، سواء في الكويت أو في الأسواق الخليجية والعربية الأخرى. ■

نائب رئيس "رساميل للهيكلة المالية":
تطوير صناعة "التوريق" الاسلامية

الكويت- "الاقتصاد والاعمال"

تعد شركة رساميل للهيكلة المالية أول شركة متخصصة في مجال التوريق (Securitization)، وتعول الشركة على النمو المتوقع في مجال التوريق ووعي المستثمرين لأهمية هذا النشاط، حيث تهدف الى تكوين محفظة من الاوراق المالية ذات العوائد الجيدة والمخاطر المقبولة، ومن طرحها للاستثمار على شكل صكوك اسلامية. اضافة الى الاستثمار في الاصول وتقديم خدمات تمويلية واستثمارية والى جانب سعيها الى تعزيز حضورها في السوق المحلية، فان الشركة تسعى ايضاً الى دخول أسواق الخليج، والتواجد في مركز دبي المالي العالمي أو في البحرين كما يوضح نائب رئيس مجلس إدارة الشركة والرئيس التنفيذي عصام الطواري.


عصام الطواري

يقول عصام الطواري ان نشاط التوريق يهدف الى تحويل الاصول الى اوراق مالية قابلة للتداول كأدوات استثمارية، ما يوفر السيولة اللازمة لتمويل مشاريع جديدة او توسعة المشاريع القائمة كما يوفر في الوقت ذاته قنوات ملائمة للاستثمار. ويمكن ترجمة هذا النشاط من خلال إعداد دراسة تقييم متكاملة حول محفظة استثمارية لإحدى الشركات بالاستناد الى معايير عدة تشمل عائداتها، أداءها، مخاطرها، حيث تقوم شركة "رساميل" بشراء المحفظة ومن ثم إعادة إصدارها على شكل صكوك تتمتع بتقييم ائتماني من إحدى وكالات التصنيف المتخصصة، وتحتفظ الشركة البائعة بحق إدارة هذه المحفظة.

ويضيف ان هذا النشاط معتمد في أسواق أميركا وأميركا منذ فترة طويلة، بعكس ما هو الحال عليه في أسواق الخليج، غير ان النمو الذي تشهده الصناعة المالية الاسلامية وحاجة الاسواق الى طرح أدوات مالية جديدة ساهما في تأسيس الشركة، حيث ستركز نشاطها في مجال التوريق الذي يتوافق مع أحكام الشريعة الاسلامية على الرغم من ان رخصة التأسيس تسمح لها بممارسة أنشطة أخرى. وتستهدف الشركة العمل مع الشركات ذات الاصول المدرة للدخل كالشركات العقارية، تأجير الطائرات، تأجير السيارات، التمويل الاستهلاكي وغيرها.

مزايا التوريق

وعن المزايا التي توفرها عملية التوريق يوضح الطواري أن منها ما يعود لبائع المحفظة واخرى لحامل الصك. فبالنسبة للبائع فهي توفر ثلاث مزايا: السيولة من بيع المحفظة، رسوم إدارة المحفظة، وتمويل من خارج الميزانية. أما بالنسبة لحامل الصك فانه يستطيع الاستفادة من التقييم الائتماني للصك، ومن كونه أداة قابلة للتداول، ويتمتع بدخل ثابت، كما أنها تلعب دوراً كبيراً في خلق سوق ثانوية متطورة.

وعن المؤشرات الاقتصادية التي تم الاعتماد عليها لإطلاق الشركة، يقول: "أن حجم التمويل الاستهلاكي الإسلامي في السوق المحلية يقدر بنحو 1,5 مليار دينار كويتي، في حين ان حجم التمويل الاستهلاكي التقليدي يصل الى نحو 4,5 مليارات دينار كويتي، وعلى الرغم من أن حجم التمويل الاستهلاكي التقليدي يعد مشجعاً، فإن الشركة ستعمل تحت مظلة الصناعة المالية الاسلامية خصوصاً في ظل النمو الذي تشهده هذه الصناعة في منطقة الخليج.

خطوات غير تقليدية

يصف الرئيس التنفيذي المراحل التي مرت بها الشركة أثناء التأسيس بالخطوات غير التقليدية نتيجة عوامل عدة أبرزها ان الشركة هي الأولى من نوعها من حيث النشاط في السوق الكويتية ما جعل إجراءات التأسيس تتطلب وقتاً أطول مما يتطلبه تأسيس شركة استثمارية تقليدية. وينوه بضخامة رأس المال البالغ 30 مليون دينار، ما يوفر القدرة على التعهد بإصدارات الصكوك. ويضيف ان البنك المركزي فرض شرطاً يقضي بألا تتجاوز نسبة مساهمة أي من المؤسسين والمساهمين 10 في المئة ضماناً لحقوق الشركات التي ستتعامل مع "رساميل" في ظل ما تتمتع به من حقوق في الاطلاع على بيانات هذه الشركات. الى ذلك يساهم في الشركة كل من شركة أعيان للإجارة والاستثمار، الدار للتمويل، مؤسسة الخليج للاستثمار، البنك التجاري الكويتي، الشركة الكويتية للاستثمار، الأمانة العامة للأوقاف، ومجموعة البابطين.

الإنطلاق من الكويت إلى أسواق الخليج

رؤية مستقبلية

تسعى شركة "رساميل" الى تكريس دورها الريادي في مجال التوريق معتمدة ستراتيجية عمل تهدف الى لعب دور مهم في مجال إدارة الاصول تحت مظلة التوريق، والعمل على خلق وتطوير سوق ثانوية، بالاضافة الى توفير كافة الخدمات المرتبطة بنشاط التوريق كالعقود الداخلية والعمل مع مؤسسات التصنيف العالمية حيث تعمل الشركة مع الوكالة الاسلامية الدولية للتصنيف، نظراً لخبرتها في مجال العمل الاسلامي وفي أسواق المنطقة. وفي إطار تعزيز حضورها تسعى الشركة الى دخول الاسواق الخليجية كالسعودية، كما تعمل على التواجد في أحد المراكز المالية الإقليمية كالبحرين ودبي. وبعد ثلاث سنوات على تأسيسها سيتم إدراجها في سوق الكويت للأوراق المالية. ■

نائب رئيس "نور للاستثمار المالي": مرحلة التوسّع الخارجي

الكويت - "الاقتصاد والأعمال"

يعد العام 2006 بالنسبة لشركة نور للاستثمار، عام التوسع نحو الأسواق الواعدة والناشئة سواء في منطقة الخليج والأسواق العربية أو في أسواق آسيا، واللافت في تجربة الشركة تركيزها على قطاعات اقتصادية محددة تشهد نمواً مطرداً في هذه الأسواق كالاتصالات، النفط والبتروكيميائيات والصناعة، حيث تنبثق ستراتيجية الشركة وتوجهاتها من تطلعات الشركة الأم مجموعة الصناعات الوطنية القابضة، حيث تلعب شركة النور للاستثمار دور الذراع الاستثمارية بالنسبة لها، ومن المتوقّع أن تكرّس نفسها بين أبرز الشركات الاستثمارية في الكويت.


ناصر المري

يقول نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة النور للاستثمار المالي ناصر المري أنه بالاضافة الى أسواق الخليج فإنّ اهتمام الشركة يتركز في أسواق الأردن، مصر وسورية في الدول العربية، الهند، الصين وباكستان في أسواق آسيا، وتسعى الشركة الى الاستثمار في قطاعات النفط والطاقة، الغاز والبتروكيميائيات، القطاع المالي، الاتصالات والقطاع الصناعي حيث تهدف من خلال هذه الاستثمارات إلى لعب دور مكمل للشركات الاستثمارية الكويتية والاستفادة من خبرتها بدل أن تلعب دوراً تنافسياً معها، خصوصاً مع وجود قطاعات عدّة، تتطلب توظيف استثمارات كبيرة فيها.

تركز شركة نور للاستثمار المالي من خلال ستراتيجيتها على الاستثمار في الأسواق الناشئة التي توفّر أفضل الفرص، وتأتي في طليعتها السوق السورية، حيث تساهم الشركة بنسبة 20 في المئة من رأس مال شركة النور للتأمين التكافلي والتي يبلغ رأس مالها نحو 30 مليون دولار، في حين أنّ الشركة الكويتية الباكستانية تساهم بالنسبة المتبقية، ويوضح المري أنّ السوق السورية تعد من الأسواق الواعدة حيث تدرس حزمة من المشاريع العقارية والاستثمارية في هذه السوق.

الطاقة والنفط

ويوضح المري أنّ الشركة ترجمت اهتمامها في قطاع الطاقة من خلال المساهمة الى جانب مجموعة الصناعات الوطنية القابضة في شركة كراتشي لتزويد الكهرباء بعد أن طرحت الحكومة الباكستانية نسبة 70 في المئة من أسهمها للخصخصة، أما على صعيد قطاع النفط فقد سبق للشركة أن وقّعت إلى جانب الشركة الأم مذكرتي تفاهم مع الحكومة الباكستانية لإنشاء وتطوير مصفاة نفط في كراتشي يبلغ حجم الاستثمار فيها نحو 1,2 مليار دولار، حيث سيتم إنشاء شركة طاقة للاستثمار عن طريق طرحها للاكتتاب الخاص أمام مساهمي مجموعة الصناعات الوطنية القابضة وشركة نور، إلى ذلك تدرس الشركة فرصاً عدّة في قطاع البتروكيميائيات في مصر، وقطاع النفط في سورية

ويعد التركيز على الأسواق الآسيوية تنفيذاً لستراتيجية الشركة الهادفة إلى الاستفادة من الفرص الواعدة، حيث حققت الشركة نتائج إيجابية من مجمل استثماراتها في هذه الأسواق، من خلال تملّكها حصة في شركة هوالي الصينية لصناعة الورق، كما استحوذت على نسبة 8 في المئة من بنك ميزان الباكستاني. وتسعى الشركة إلى رفع رأس مال إحدى شركاتها التابعة، وهي الشركة الهندية القابضة من 2 إلى 30 مليون دينار كويتي بهدف الاستفادة من الفرص الاستثمارية في السوق الهندية.

تركيز على قطاعات الطاقة والاتصالات في الأسواق العربية والآسيوية

الاتصالات: قطاع واعد

يعد قطاع الاتصالات بحسب ناصر المري من أكثر القطاعات الاقتصادية الواعدة، حيث تستعد الشركة لإطلاق شركة نور للاتصالات في بريطانيا برأس مال نحو 100 مليون دينار، ويضيف أن الشركة تملّكت نسبة 10 في المئة من شركة الاتصالات الأردنية بقيمة نحو 125 مليون دينار كويتي، ويوضح المري أن الاستثمار في قطاع الاتصالات الأردني هو استثمار ستراتيجي ويشكل مقدمة للتوسّع في الاستثمار في قطاع الاتصالات نحو الأسواق الواعدة في الأسواق العربية.

السوق المحلية

على الرغم من اعتماد ستراتيجية التوسع نحو الأسواق الخارجية، تشكل السوق المحلية ركيزة أساسية في توجهات الشركة، وترتكز ستراتيجيتها على توزيع استثماراتها مناصفة بين السوق المحلية والأسواق الخارجية حيث تسعى إلى طرح أدوات مالية غير تقليدية. وفي هذا السياق يقول نائب رئيس مجلس الإدارة أن الشركة وقّعت اتفاقية تعاون مع مؤسسة داو جونز لتأسيس المؤشر العام والمؤشر الإسلامي لـ "داو جونز" للسوق الكويتية، وهو عبارة عن محفظة استثمارية يتم تجميع الأسهم المراد ضمها في المؤشر فيها ومن ثم تقسيمها على وحدات قابلة للتداول في الأسواق ويكون أداء هذه الوحدات متطابقاً مع أداء المؤشر ما يعطي المستثمرين الفرصة في شراء وبيع إجمالي أداء السوق وذلك من خلال اقتنائهم لوحدات المؤشر. ■

صندوق التنمية الصناعية السعودي
دور داعم لنمو القطاع

الرياض – الاقتصاد والأعمال

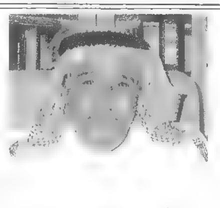
وصل عدد المشاريع المستفيدة من قروض صندوق التنمية الصناعية السعودي إلى 1942 مشروعاً، باعتمادات تفوق 51,9 مليار دولار. هذا النمو المطرد في نشاط الصندوق حدا بالحكومة السعودية إلى زيادة رأس ماله من 500 مليون ريال إلى 20 ملياراً، لمواكبة الإقبال المتزايد على الاستثمار الصناعي في المملكة.
عن نشاط الصندوق وإسهامه في دفع عجلة الاقتصاد الوطني، إضافةً إلى المزايا التي تتمتع بها السعودية صناعياً والمعوقات التي تقف حجر عثرة في وجه المزيد من التقدم، يتحدث المدير العام المكلف للصندوق محمد سالم الدبيب لـ"الاقتصاد والأعمال".

بداية، يشير الدبيب إلى نشأة الصندوق في العام 1974 "كجهاز تمويلي وتنموي حكومي يتبع وزارة المالية، ليقوم بدور رئيسي في دعم وتحقيق أهداف خطط التنمية الخمسية المتعاقبة في مجال التنمية الصناعية. ويتمثل هذا الدعم في تقديم القروض التمويلية الميسرة المتوسطة وطويلة الأجل للقطاع الصناعي الخاص، إضافة إلى تقديم خدماته الاستشارية في المجالات الفنية والإدارية والمالية والتسويقية. بالإضافة إلى ذلك، دأب الصندوق منذ إنشائه على تشجيع قيام المشاريع الصناعية المشتركة مع الشركات العالمية العريقة ما كان له دور كبير في استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية ونقل التقنية الحديثة إلى المملكة وإتاحة الفرص الوظيفية والتدريب التقني المتطور للشباب السعودي".

رفع سقف الإقراض

ويلفت الدبيب إلى أنه: "من الخطوات المهمة التي اتخذها الصندوق مؤخراً اعتماد مبلغ 500 مليون ريال لتطوير البنية التحتية للمدن الصناعية ومناطق التقنية والأراضي الصناعية المملوكة للقطاع الخاص، إضافة إلى تدشين برنامج كفالة تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة. كما تمت زيادة الحد الأعلى للإقراض من 400 مليون ريال إلى 600 مليون للمشروع الواحد".

ويشير إلى أن "رأس المال المبدئي للصندوق كان عند إنشائه 500 مليون ريال، إلا أنه نظراً للإقبال الكبير من القطاع الخاص على قروضه، تمّ اعتماد زيادات عدة على رأس المال حتى وصل إلى مستواه الحالي البالغ 20 مليار ريال. وقد بلغ إجمالي عدد المشاريع التي استفادت من قروض الصندوق حتى نهاية العام المالي 2005 نحو 1942 مشروعاً صناعياً، وبلغ إجمالي اعتماداتها 51,9 مليار ريال، فيما بلغ إجمالي المبالغ المسددة منها للصندوق 25,3 ملياراً، ما يعكس النجاح الكبير للتنمية الصناعية والتجاوب الكبير الذي يبديه المستثمرون وتفهمهم للدور الذي يقوم به الصندوق".


محمد سالم الدبيب

الإنجازات بالأرقام

ويرى الدبيب أن "القطاع الصناعي في المملكة يشهد تطوراً ملحوظاً ومستمراً بحيث أصبح مساهماً فعّالاً في رفع معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي وتنويع مصادر الدخل وتحسين ميزان المدفوعات، بالإضافة إلى تغطيته لجزء رئيسي من الطلب المحلي وزيادة صادرات المملكة إلى الأسواق الخارجية. وقد بلغ معدل النمو الحقيقي لقطاع الصناعات التحويلية في المملكة للعام 2005 نحو 8,4 في المئة، وبلغت مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي غير النفطي نحو 13 في المئة. وبالنسبة إلى الصادرات الصناعية، ارتفعت قيمتها من 23 مليار ريال للعام 2000 إلى نحو 60 ملياراً للعام 2005".

ويتابع: "وفقاً لبيانات وزارة التجارة والصناعة، شهد القطاع الصناعي السعودي كذلك تطوراً ملموساً في أعداد المصانع وحجم الأموال المستثمرة فيها، حيث زاد عدد المصانع من 472 مصنعاً في العام 1975 ليصل إلى 3747 مصنعاً مع نهاية النصف الأول للعام 2005. كما ارتفع حجم استثمارات هذه المصانع من نحو 10 مليارات ريال في العام 1975 إلى 271 ملياراً حتى منتصف العام الماضي. وأخيراً، فقد أوضحت تقارير ومؤشرات منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) الخاصة بتنافسية القطاع الصناعي أن ترتيب المملكة في المجال الصناعي أصبح ضمن أفضل 70 دولة صناعية على مستوى العالم".

وفي ما يختص بدور الصندوق المستقبلي، يقول الدبيب إنه "مع تشكل مناخ اقتصادي مستقبلي يتسم بالانفتاح وشدة المنافسة وارتفاع وتيرة المستجدات الاقتصادية والمعلوماتية والتقنية، فإن الصندوق يبدي استعداداً لمواصلة دوره الريادي وذلك من خلال الاتجاه إلى تقديم خدمات نوعية متكاملة تفي بمواكبة التغيير في متطلبات العملاء. ويتجلى ذلك في تكثيف الدور الاستشاري والمعلوماتي للصندوق، والتركيز على المجالات ذات الاهتمام الأكبر بالنسبة للعملاء مثل استراتيجيات التصدير ومجالات بدائل الإنتاج والتنافسية العالمية ودعم المشروعات الصغيرة. وأيضاً من المتوقع أن يشارك الصندوق بدور حيوي في تفعيل جذب الاستثمارات الصناعية الأجنبية إلى المملكة، لاسيما بعد التحسن المطرد في بيئة ومناخ الاستثمار بفعل صدور التشريعات وقوانين الاستثمار الجديدة". ■

مصانع رغدان للدهانات: التميُّز بالجودة

الرياض – "الاقتصاد والأعمال"

بعد 30 عاماً من النمو والتطوير أصبحت "رغدان" أكبر شركة دهانات عربية في العالم العربي وتصدّر منتجاتها إلى دول مجلس التعاون الخليجي وبلاد الشام وأفريقيا من خلال 3 مصانع و6 شركات و15 فرعاً و20 وكيلاً.

عن نشاط الشركة، إضافة إلى معايير الجودة وأبرز التحدّيات التي تقف حجر عثرة في وجه سوق الدهانات السعودية، يتحدث د. هشام علي، مدير المبيعات والتسويق في شركة رغدان للدهانات.



د. هشام علي

تأسست "رغدان" في العام 1974 وهي أقدم شركة دهانات في المملكة العربية السعودية. "وتعتبر "رغدان" اليوم أكبر شركة دهانات عربية في العالم العربي من حيث التوزيع والانتشار، إذ تتكوّن من 3 مصانع دهانات، إثنان في الرياض، وآخر في القاهرة، و6 شركات دهانات في كل من: السعودية، الإمارات، قطر، الأردن ومصر، ولديها مكتب إقليمي في العاصمة البريطانية لندن، و15 فرعاً تعمل كمراكز توزيع جغرافية لخدمة عملائنا أينما كانوا في العالم العربي. كما لدينا 20 وكيلاً في دول البحرين والكويت وعُمان واليمن والسودان وليبيا، وأكثر من 500 موزّع معتمد للشركة".

ويضيف مدير المبيعات والتسويق: "هناك أكثر من 1000 موظف يعملون لدينا في شركاتنا ومصانعنا، إضافة إلى أننا وكلاء لشركات عالمية عدة في الشرق الأوسط وأبرزها "أكزونوبل" الأوروبية و"سان ماركو" الإيطالية".

مكافحة الغش

يشير د. هشام علي إلى أن "حصتنا نحو 15% من سوق الدهانات السعودية التي تمثل نحو مليار ريال سنوياً. أما القسم الباقي فتغطيه إما شركات دهانات دولية لديها مصانع في المملكة مع شركاء محليين أو شركات وطنية أخرى، إذ يوجد 50 مصنعاً وطنياً للدهانات. لكن المفارقة أن 25 مصنعاً منها غير مرخص لها بمزاولة العمل". مضيفاً: "للأسف 40% من دهانات السوق السعودية مغشوشة بحسب تقارير رسمية، فـ25 مصنعاً لا جودة لمنتجاتهم أبداً، ونحن نشكو للمسؤولين إلا أن الحلول السريعة غير موجودة. فالمطلوب من وزارة التجارة مضاعفة جهودها لمعالجة هذه الأمور. إذ هناك دراسات تشير إلى أن ربع مليار ريال تذهب هباءً بسبب الغش التجاري، ولو أن هناك مراقبة أقوى لاستُغل مثل هذا المبلغ في المصانع المرخص لها ولمصلحة المستهلك".

ويتابع: "المستهلك بات يدرك بشكل كبير موضوع الغش التجاري في الدهانات، ونحن في "رغدان" نعمد إلى اجتماعات دورية مع موزعينا ووكلائنا وموظفي المبيعات والتسويق لدينا لإبلاغهم كيفية تنبيه المستهلك إلى علامة الجودة السعودية".

الجودة العالية

بالنسبة إلى مستوى الجودة في منتجات الشركة، يقول د. هشام علي: "إننا في "رغدان" نؤمن بمفهوم ومبدأ تطبيق الجودة في منتجاتنا لدرجة أنه عندما تقول "رغدان" كأنك تقول الجودة العالية. لذلك فإن شعارنا هو: "دهانات تميزت بالجودة". فنحن حائزون على علامة الجودة السعودية ولدينا امتياز من شركة كنساي اليابانية (من أكبر 10 شركات على مستوى العالم في مجال الدهانات) وشهادة "الأيزو" العالمية للجودة وأخرى للبيئة. لكن الحد الأدنى المطلوب سعودياً وخليجياً وعربياً هو شهادة المواصفات السعودية حيث أن نصف مصانع الدهانات في المملكة لا تملكها".

أما عن ابرز الأسواق التي تستحوذ على اهتمام "رغدان"، فيعتبر مدير المبيعات والتسويق أن "السعودية أفضل دولة عربية وإسلامية من حيث الطفرة الاقتصادية والعمرانية والسيولة المتوفّرة، وسوق المملكة تمثل الثقل الأساسي والزخم الأكبر لنا. فالسعودية تتميّز بعلاقاتها التجارية والاقتصادية المميّزة وبالتالي هناك اتفاقيات تجارة حرة بين دول مجلس التعاون وبلاد الشام ودول شمال أفريقيا، ما يمكننا أن نُصدّر منتجاتنا من دون جمارك". مضيفاً: "بعد السعودية، هناك مصر التي يقارب عدد سكانها 75 مليون نسمة وتتمتع بسياحة واستثمارات أجنبية وثقل بشري وطفرة عمرانية من منتجعات وفنادق وأبراج. ولذلك لدى "رغدان" مصنعاً هناك ويعمل لدينا أكثر من 100 موظف مصري"، لافتاً إلى أن "توجهنا هو التواجد المباشر في الدول التي نرى أن لديها ثقلاً، والدول الأقل ثقلاً نعمل على أن يكون لدينا وكيلاً فيها". ويشير إلى أن "دول الخليج وبلاد الشام والعراق وإيران والهند، إضافة إلى دول أفريقية، تستورد منتجاتنا".

المنتجات والمشاريع

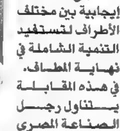
تنتج "رغدان" جميع منتجات الدهانات المائية والزيتية والرشات والمعاجين والدهانات الديكورية والنارية والصناعية والخشبية، "وقمنا مؤخراً بإنشاء خط جديد لإنتاج جميع مواد تشطيبات المباني، مثل غراء البلاط وترويبة السيراميك واللواصق واللياسة الملونة الجاهزة. وقامت "رغدان" بتنفيذ مشاريع مهمة في الوطن العربي، أهمها: فنادق "إنتركونتيننتال" و"شيراتون" و"فورسيزونز" ومدينة ديزني لاند الحكير وقصور الراجحي والجريسي في السعودية وأبراج جميرا بيتش ريزيدنس في دبي والملاعب الأولمبية في قطر ومستشفى الأردن وفندق ماريوت النيل بالقاهرة والكثير من المشاريع الكبرى"، يختم د. علي. ■

رئيس اتحاد الغرف التجارية المصرية محمد المصري:

تحديث التجارة الداخلية وتعزيز القدرة التنافسية

القاهرة - "الاقتصاد والأعمال"

جاء التشكيل الجديد لمجلس إدارة الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية قبل أسابيع ليعكس أمرين: يتمثل الأول في صعود جيل جديد من قيادات العمل الاقتصادي الأهلي ليحتل صدارة منظمات الأعمال في مصر، بعد أن أدى الجيل السابق دوره بأمانة، وحرفية غير منكورة. وهكذا جاء جيل محمد المصري ليتسلّم الراية من جيل خالد أبو اسماعيل ومحمود العربي. الأمر الثاني، يتمثل في تغيير عميق لفلسفة عمل الغرف التجارية لتتواءم مع زمن العولمة وحرية التجارة والأسواق المفتوحة للاقتصاد المصري، حيث تنطلق هذه الفلسفة الجديدة من رؤية شاملة، ليس لدور الغرف التجارية فحسب، بل لمدى تفاعل منظمات الأعمال بصفة عامة مع حركة المجتمع، بحيث تصبح العلاقة إيجابية بين مختلف الأطراف لتستفيد التنمية الشاملة في نهاية المطاف.



محمد المصري

في هذه المقابلة يتناول رجل الصناعة المصري البارز ورئيس الاتحاد العام للغرف التجارية محمد المصري قضايا عدة بدءاً من استراتيجية تطوير دور غرف التجارة المصرية والقضايا الساخنة على الساحة الاقتصادية المصرية من احتكارات وتباطؤ النمو ومشاكل الاستثمارات الأجنبية والتطورات الحاصلة على صعيد تهيئة مناخ الاستثمار وانتهاءً بحركة اتحاد غرف التجارة العربية على الصعيد الإقليمي. وهنا الحوار:

■ في زمن التطورات المتسارعة على صعيد حركة الاقتصاد العالمي، كيف ترون طبيعة الأدوار المتعددة التي تمارسها الغرف التجارية، وما هي ملامح استراتيجية العمل المستقبلي؟

□ هذه المرحلة ترتكز أساساً على تحديث التجارة الداخلية حيث لا يمكن أن يكون هناك اقتصاد قوي لأي دولة من دون أن يكون لديها تجارة داخلية وخارجية قوية. وإذا كانت التجارة في إطارها العام حديثة ومتطورة وتتواكب مع المتغيرات الدولية، فالصناعة ستستفيد أيضاً، لأن الصانع هو تاجر بالأساس، والتاجر هو الوسيط بين المنتج والمستهلك، ولذلك سيكون أساس حركة الاتحاد في المرحلة الجديدة هو التحديث، ومواكبة تعديل التشريعات الاقتصادية كلها.

■ كيف يتم التحديث؟

□ بالتنسيق مع وزير التجارة المهندس رشيد محمد رشيد فمثلما هناك مركز لتحديث الصناعة نطالب بإنشاء مركز لتحديث التجارة، ولا أفهم كيف يتم تمويل تحديث الصناعة ولا أجد تمويلاً لتحديث التجارة لأنه من دون تجارة حديثة لا نجاح للصناعة. المطلوب تطوير التجارة الداخلية بما يتواكب مع متطلبات منظمة التجارة العالمية وكذلك مع التزامات حقوق الملكية الفكرية. كلها أمور ونظم مكملة. ولا بدّ أيضاً من الاهتمام بالعنصر البشري وسنشكل لجاناً عدة لهذا الغرض. والاتحاد سيقود العملية وسنأتي بمتخصصين ونسعى للاستفادة من تجارب رجال الأعمال الناجحين، وهذا يستلزم تطوير أساليب العمل داخل الغرف التجارية نفسها. والجهاز الإداري والتنفيذي لا بدّ أن يستوعب متطلبات المرحلة الجديدة التي تتسم فيها التجارة بمتغيرات عالية تستند الى ثورة المعلومات، فلم يعدْ هناك مستهلك يعتمد على التسوّق التقليدي، بل هناك تنام في اتجاه الاعتماد على التجارة الإلكترونية والتسوّق عبر الإنترنت. وهذا الكلام يستلزم تفعيل أدوات الدفع غير النقدي خصوصاً وأننا نعاني من مشكلة الدفع النقدي في مصر.

خطط طموحة وواقع بائس

■ هناك مسافة كبيرة بين الأحلام وواقع الغرف، فلو أخذنا مثلاً التقرير السلعي الذي يصدر عن الغرف، فهو يصدر متأخراً جداً وغير متكامل وفيه العديد من السلبيات، فكيف يمكن أن تتحقق خطط تحديث الغرف التجارية في ظل هذا الواقع؟

□ ليس هناك شك من أن هذا التقرير غير واقعي، ولا بدّ أن يكون وافياً لأنه يخاطب فئات متعددة من مستهلكين أو موردين. ولا بدّ أيضاً أن يصدر الاتحاد عدداً من الأوراق البحثية تعكس رؤية مجتمع التجّار في القضايا الاقتصادية الملحة مثل الخصخصة وغيرها، وتتضمن رأياً فنياً محايداً قد يتفق مع الحكومة أو لا يتفق، وكذلك رؤية الغرف في القوانين التي تصدر. وهذا هو المقصود بتحديث التجارة وتطوير المنظمات، إذ لدينا 26 غرفة موزّعة على المحافظات. ولا بدّ أن ننسق مع اتحاد الصناعات من خلال لجنة مشتركة تضم هيئة مكتب اتحاد الغرف وهيئة مكتب اتحاد الصناعات، كما لا بدّ أن نكون منفتحين على جميع منظمات الأعمال في البلد.

■ هناك من يردد أن هناك اتجاهاً لدمج غرف التجارة مع غرف الصناعة، ما حقيقة هذا الأمر وما رأيكم الشخصي في ذلك؟

□ في بعض الدول العربية مثل السعودية ولبنان هناك دمج بين غرف التجارة والصناعة. وفي مصر لدينا قانون لاتحاد الغرف وآخر لاتحاد الصناعات. واتحاد الغرف يعمل على نطاق جغرافي ويتواجد في جميع المحافظات ويضم 3,5 ملايين منتسب، بينما اتحاد الصناعات يعمل على أساس قطاعي، لذلك نبدأ من التعاون والتنسيق، وإذا لاحظنا في أي لحظة أن هناك حاجة للدمج يمكن بحث تعديل القانون بما يسمح بمثل هذا الدمج.

وأحياناً يكون هناك صراع أو تعارض مصالح بين التجار والصناعيين، فالتجار مثلاً يطالبون بفتح الأسواق فيما يطالب الصناعيون بنوع من الحماية لمنتجاتهم، لذلك المهم هو كيفية التعامل مع مثل هذه المصالح المتعارضة. ومع ذلك هناك أهداف مشتركة بين الاتحادين، فالجميع يهتم بزيادة الإنتاجية والتصدير وفتح أسواق خارجية للمنتجات المصرية ومواجهة مشكلة البطالة وزيادة دخول المواطنين حتى يمكن إحداث رواج اقتصادي يستفيد منه الجميع، وكذلك يهتم الجميع بزيادة القدرة التنافسية للمنتج المصري وجذب الاستثمارات الخارجية فضلاً عن الاهتمام بالتعاون العربي وزيادة التجارة البينية.

أوضاع إيجابية

■ ما هو تقييمكم لواقع السوق والتجارة المصرية؟

□ كان لتعويم الجنيه آثاره الصعبة في العامين 2003– 2004 وحدث نوع من التضخم الكبير، ولكن مع مجيء قيادة محترفة للبنك المركزي حدث نوع من التوازن فاستقر سعر الجنيه واستقرت الصناعة المصرية، كما تحسنت أوضاع الصادرات على الرغم من التأثير السلبي الذي كان مرتقباً، كما كان هناك تخوّف من زيادة الواردات (21 مليار دولار). وفي مجال السياحة كان هناك طفرة في الحجم والنوع. ولكن في أي مجتمع طالما يتم استخدام آليات السوق الحرة لا بدّ أن نقبل بكافة قواعد اللعبة.

وقد اتخذت الحكومة في العامين الأخيرين إجراءات ساعدت في تحسن الأوضاع كثيراً. فالضرائب تمّ خفضها في المجال التجاري من 42 إلى 20 في المئة، وفي الصناعة من 34 إلى 20 في المئة، كما تمّ خفض الجمارك على الواردات وإلغاء ضريبة المبيعات على السلع الرأسمالية وخفض ضريبة تمغة الإعلانات من 36 إلى 15 في المئة، ما ساعد المنشآت الصناعية على الترويج

سلسلة إجراءات حكومية لدعم النمو الاقتصادي

لمنتجاتها والوصول للمستهلك. وفي ما يتعلق بإنشاء الشركات بات الأمر لا يستغرق أكثر من 72 ساعة بدلاً من ثلاثة أشهر في السابق. وهناك أيضاً تشجيع للصناعات الصغيرة، فخطة رئيس الجمهورية لحظت إنشاء ألف مصنع قادرة على تشغيل 4,5 ملايين شخص.

جميع هذه الأفكار طموحة، والمهم هو ترجمتها إلى واقع، وهذا ما يحدث حالياً، حيث يجري البحث للتوصل إلى اتفاق بين اتحاد الصناعات واتحاد البنوك لتوفير 50 مليار جنيه لتمويل إنشاء مصانع جديدة في إطار هذه الخطة. أيضاً نسعى للاتفاق مع البنوك لتمويل المبيعات بالتجزئة لتحريك الأسواق.

لا للإجراءات الفجائية

■ متى تتم ترجمة ذلك إلى واقع، سواء لجهة زيادة الصادرات أو خفض الأسعار أو تحسين الداخيل؟

□ أنا أخاف من الإجراءات الفجائية، لأن آثارها تكون سريعة ولكن وقتية. وعندما نتحدث عن اقتصاد كلي في أي بلد لا نتحدث بلغة ضغط الأزرار. فمثلاً بالنسبة لزيادة الصادرات، لا يمكن أن تتحقق فور اتخاذ اجراءات إيجابية لدعم الصادرات، المهم هو توفير البنية الأساسية اللازمة والأهم من ذلك سعر المنتج وكفاءته وتوقيت وصوله والدعاية له، كل ذلك يستغرق وقتاً. وعندما نتحدث عن شعور المواطن بالتحسن أيضاً لا بدّ من فترة حتى تعمل آليات السوق عملها. فإذا كنا نتحدث عن قانون المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية مثلاً، فهذا يعزز المنافسة ويتيح فرصاً جيدة للمستهلك للحصول على السلعة بجودة أعلى وسعر أرخص.

■ كيف يتعاطى اتحاد الغرف التجارية مع ملف الاحتكار في مصر؟

إستقطاب 10 في المئة من الأموال المهاجرة يغير الاقتصاد العربي

□ دعني أرد بسؤال آخر وهو كيف يتسنى لي، كاتحاد غرف، أن أثبت أن هناك احتكاراً في مجال ما؟ هذه قضية فنية يتولاها جهاز حكومي لديه القدرات والصلاحيات القانونية. أما أنا فلا أملك لا القدرات الفنية ولا الصلاحيات القانونية، والعالم لم يعد يعرف الاحتكار ولكن هناك ما يُعرف بالممارسات الاحتكارية وهناك فرق بين القضيتين. ودورنا كاتحاد هو التوعية، لأن القانون الخاص بالغرف التجارية لا يعطيه سلطة في هذا الشأن.

المناخ الاستثماري

■ ما هي رؤيتكم لمستقبل الاستثمارات الأجنبية في مصر في ظل التدفق المالي القادم من منطقة الخليج العربي بفعل فوائض الطفرة النفطية؟

□ حدث في العامين الماضيين مجموعة من الإجراءات الإيجابية في مصر، وازدادت سرعة هذه الإجراءات في عهد حكومة د. أحمد نظيف، ولكنني أرى أن جهود جذب الاستثمارات العربية لمصر لا تزال غير كافية خصوصاً مع حجم العوائد النفطية الضخمة، فعندما أرى حجم الودائع العربية في أوروبا وأميركا أصاب بالإحباط خصوصاً بعد 11 سبتمبر والقيود التي تواجهها الأموال العربية. لذلك أصبح هناك مجال كبير لاستثمار جزء مهم من هذه الأموال في مصر وبعض البلدان العربية الأخرى مثل السودان ولبنان وتونس. فلو تم استقطاب 10 في المئة من الأموال العربية المهاجرة لتغير وجه الواقع الاقتصادي العربي، شريطة أن يتحقق لهذه الاستثمارات الأمان والاستقرار والربحية المعقولة وحرية التنقل. وعلى الدول العربية المستقبلة للاستثمارات أن تبذل مزيداً من الجهد في هذا الاتجاه.

■ وماذا عن دور الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة في البلاد العربية في المرحلة المقبلة؟

□ نسعى لتطوير هيكل ودور غرف التجارة العربية، وهناك لجنة تمّ تشكيلها لهذا الغرض ستعيد تقييم دور اتحاد الغرف العربية وبحث سُبل تفعيل هذا الدور على صعيد التجارة البينية وتعديل التشريعات والعمل على توطين بعض الصناعات التي تتمتع بمزايا تنافسية نسبية في بعض البلدان العربية، وإزالة معوقات منطقة التجارة العربية الحرة حتى يمكن خلق قدرات تنافسية للاقتصاد العربي الكلي في مواجهة التكتلات الاقتصادية العالمية خصوصاً الاتحاد الأوروبي. ■

بقيادة بنوك "الأهلي" و"فيصل الإسلامي" و"الوطني المصري"

"فورة" صناديق استثمار في السوق المصرية

القاهرة - "الاقتصاد والأعمال"

بدأت سوق المال المصرية تشهد في الفترة الأخيرة تأسيس وإطلاق المزيد من صناديق الاستثمار، استجابة لتلبية احتياجات السوق الساعية إلى تعظيم دور المؤسسات على حساب دور المستثمرين الأفراد.
فعلى مدى الأسابيع القليلة الماضية شهدت السوق ما يمكن اعتباره "فورة" إنشاء صناديق إستثمارية جديدة، وهي "فورة" تقودها بنوك كبيرة، في مقدمها البنك الأهلي المصري الذي يستعد لإطلاق صندوقين، الأول صندوق عملاق برأس مال 5 مليارات جنيه، المدفوع منه 1.5 مليار جنيه. ويشارك "الأهلي" في إطلاق الصندوق شركة مصر للتأمين، وتقرر إسناد إدارته لإحدى الشركات الأجنبية المحترفة.

أما الصندوق الثاني فهو صندوق "الجوائز"، حيث يعكف البنك الأهلي حالياً على إعداد نشرة الاكتتاب الخاص به، ويبلغ رأس ماله 100 مليون جنيه، وتديره شركة الأهلي لإدارة صناديق الاستثمار. ومن المقرر أن يقوم الصندوق الجديد بتوزيع 60 في المئة من أرباحه الفعلية في صورة مجموعة من الجوائز على مدى ثلاث فترات في العام، وتراوح قيمة هذه الجوائز بين 50 ألف جنيه كحد أدنى، ومليون جنيه كحد أقصى.

ويعاد استثمار نسبة 40 في المئة المتبقية من الأرباح، حسب العضو المنتدب لشركة الأهلي لإدارة صناديق الاستثمار **عصام خليفة**، حيث تضاف إلى قيمة الوثائق داخل الصندوق، ويبلغ سعر الوثيقة 10 جنيهات. ويسعى البنك من وراء خفض سعر الوثيقة إلى جذب أكبر عدد ممكن من المستثمرين حيث من المقرر أن يوزّع الصندوق إستثماراته بين أدوات الدخل الثابت بنسبة 40 في المئة و60 في المئة للأسهم.

صندوق مشترك

وفي الوقت نفسه يطرح مصرفا "فيصل الإسلامي" و"التجاري الدولي" صندوقاً مشتركاً مطلع شهر سبتمبر المقبل، من خلال عملية اكتتاب عام، حيث يصل رأس المال المبدئي للصندوق إلى 100 مليون جنيه، وسعر الوثيقة 100 جنيه. وتتوزّع استثمارات الصندوق على أسهم الشركات المصرية وفقاً لمحددات لجنة الشريعة الإسلامية في بنك فيصل الإسلامي، ويتيح الصندوق الجديد حرية الاكتتاب والاسترداد وشراء الوثائق عبر المصرفين.

ويعتبر هذا الإجراء سابقة في السوق المصرية. وتدير الصندوق شركة التجاري الدولي لإدارة صناديق الاستثمار.

وفي هذا الإطار، يستعد صندوق بنك مصر الخامس الإسلامي لطرح نشرة الاكتتاب الخاصة به بعد حصوله على موافقة الهيئة العامة لسوق المال. ويبلغ رأس مال الصندوق 200 مليون جنيه ويهدف للاستثمار في الأسهم المصرية وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية، وتديره شركة H.C لإدارة الصناديق.

ومن جهته ينتظر البنك الأهلي سوسيته جنرال موافقة هيئة سوق المال على نشرة الاكتتاب الخاصة بصندوقه الاستثماري الأول، الذي يبلغ رأس ماله 100 مليون جنيه، وتتولى إدارته شركة هيرمس. وهو صندوق نقدي يستهدف الاستثمار في أدوات الدخل الثابت.

زخم استثماري

وعلى خلفية هذا الزخم الاستثماري، شهدت عملية الاكتتاب في أول صندوق استثمار يطرحه البنك الوطني المصري، بعد زيادة رأس ماله، إقبالاً كبيراً، حيث من المتوقع أن يرتفع حجم الصندوق إلى 150 مليون جنيه، بزيادة 50 مليون جنيه عن رأس ماله المبدئي.

ويقول مدير قطاع الاستثمار في البنك الوطني المصري **مجدي عبد الفتاح** أنه تمّ تمديد فترة الاكتتاب لمدة أسبوعين إضافيين بناء على رغبة عدد من المؤسسات الخاصة والعامة التي طلبت الانتظار إلى حين توقيع موافقة مجالس إداراتها على الاكتتاب في الصندوق. وينتمي الصندوق إلى فئة الصناديق المتوازنة حيث من المقرر أن يوزّع استثماراته بنسبة 60 في المئة لأدوات الدخل الثابت و40 في المئة لأسهم الشركات. ويتم توزيع أرباح الصندوق سنوياً بنسبة 90 في المئة، ويجوز له توزيع وثائق مجانية إذا تجاوزت القيمة الاستردادية للوثائق ضعف قيمتها الاسمية.

ويوضح **عبد الفتاح** أنّ الصندوق يسمح للمكتتبين استرداد الوثائق مرة واحدة اسبوعياً على أساس نصيب المستثمر في صافي أصول الصندوق في نهاية عمل الأسبوع السابق للاسترداد، في حين يسترد المكتتب الذي يحتفظ بالوثائق المملوكة له في نهاية السنة الخامسة، وتشمل القيمة الاسمية للوثيقة بالإضافة إلى العائد المحقق.

في موازاة هذه "الفورة" لتأسيس الصناديق الاستثمارية التي تقودها المصارف المصرية الكبيرة، تجري إجراءات حثيثة لتأسيس شركات جديدة تعمل في نشاط إدارة الصناديق.

وفي هذا الإطار، حصلت شركة الخليج العربي لصناديق الاستثمار على موافقة هيئة سوق المال، وهي شركة يبلغ رأس مالها 100 مليون جنيه، وتديرها شركة برايم لإدارة الصناديق.

ويتملّك رأس مال الشركة الجديدة بالكامل مستثمرون سعوديون، وهي بمثابة صندوق مغلق يتم تداول وثائقه في البورصة المصرية ويطرح عدة إصدارات على فترات مختلفة وفقاً لأية زيادة جديدة في رأس المال، وسيبلغ حجم الإصدار الأول 100 مليون جنيه، وتراوح مدة الإصدار الواحد بين 5 و7 سنوات. ■

رئيس مجموعة الفاضل:

سورية مرشّحة لاستقطاب المزيد من الاستثمارات؛ ولكن ...

دمشق - الاقتصاد والأعمال

انطلاقته الأولى كانت من بيروت في العام 1966 في قطاع التجارة. وفي العام 1970، انتقل إلى عالم الاستثمار، فدخل في ألمانيا شريكاً مؤسساً لشركة H.U.MOERSCH.JMBH المتخصصة بالنفط ومشتقاته. وفي باريس، أسس مجموعة كومبنو برنارد للإنشاءات والبناء، ومن خلالها توسعت نشاطاته لتشمل مشاريع بناء في أوروبا الشرقية وشمال أفريقيا.

أديب الفاضل

وبعد هذا التوسّع العالمي، قرر رجل الأعمال السوري أديب الفاضل في العام 1992 العودة إلى دمشق ليبدأ أولى استثماراته في بلده. عن هذه التجربة وآفاقها يتحدّث رئيس مجلس إدارة مجموعة الفاضل.

■ ما هي أبرز الأنشطة التي تقوم بها مجموعة الفاضل في سورية تحديداً؟

□ تملك مجموعة الفاضل عدداً من الشركات في سورية وتديرها، وفي الوقت نفسه هي شريك في العديد من الشركات والمؤسسات العالمية. ومن شركات المجموعة في سورية، شركة بيلدرز المتخصصة بالبناء والتعهدات وبتجهيز المطارات. وللمجموعة اهتمام أيضاً في مجال البيئة، فأسست شركتين هما: "الاستشاريون للتنمية المستدامة" و"إيفر كلين"، ويعمل فيهما مجموعة من خبراء البيئة والتنمية المستدامة.

■ وماذا عن استثمارات المجموعة في الخارج؟

□ أسست مجموعتنا هذا العام مؤسسة مالية لإدارة الأموال في جنيف - سويسرا هي ALFA GENERATION بمشاركة مصرفي سويسري، وتملك مجموعتنا 80 في المئة من رأس مالها. ومجموعة الفاضل شريك أيضاً في شركة فرانس تليكوم كلوب كاست الفرنسية - قسم الشرق الأوسط، وهي شركة رائدة عالمياً في تقديم خدمات الأقمار الصناعية، ولها مكتب في بيروت مسؤول عن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ويتعامل مع عدد جيد من الفضائيات العربية.

■ في العام1992 قررتم العودة إلى سورية لبدء نشاطاتكم الاقتصادية فيها، ما الدوافع وراء هذه الخطوة؟

□ يتركز 60 في المئة من نشاط مجموعتنا حالياً في السوق السورية، وهي توظف رأس مال لا بأس به كاستثمارات دوّارة في هذه السوق. وأعتقد أن جذب الأموال إلى أي بلد يحتاج إلى ثلاثة عوامل: الأول، النظام المصرفي الناجح الذي يؤمن إدارة المال المخصص للاستثمار، والثاني، وجود شركات التأمين التي تخفف مخاطر الاستثمار، والعامل الثالث هو القوانين التي تضمن استثمار هذه الأموال بشكل مريح.

■ هل تتوفر في سورية هذه العوامل، أم أن الحكومة لا تزال بحاجة إلى خطوات أخرى لتطوير المناخ الاستثماري؟

□ أصدرت الحكومة السورية خلال السنوات الأخيرة مجموعة من القوانين والقرارات الاقتصادية الجيدة، لكن هذه القوانين لم تكن برأيي متكاملة. فنحن بحاجة إلى دراسة أعمق وأوفى لعناصر الاقتصاد السوري من قبل أكاديميين وخبراء اقتصاديين، وللخروج بقوانين متكاملة تصدر ويتم مراقبة تنفيذها. وفي حال عدم فاعلية هذه القوانين تُسحَب وتُعدّل أو يتم إلغاؤها حتى تتلاءم مع متطلبات اقتصاد السوق الذي تسعى سورية إلى تطبيقه. فالقوانين ليست نصوصاً مقدسة لذلك يجب أن نتعامل معها بمرونة عالية.

■ على الرغم من الظروف السياسية المحيطة، تشهد سورية إقبالاً كبيراً من الاستثمارات الخارجية، ولا سيما الخليجية منها. هل سورية برأيك مرشحة للاستمرار في استقطاب مثل هذه الرساميل؟

□ لا شك إن مناخ الاستثمار السوري شهد تحسناً كبيراً في السنوات الأخيرة، وساهم ذلك في جذب الاستثمارات الخارجية إلى سورية. لكنني أرى أن أبرز ما تعاني منه سورية هو النقص في الكوادر البشرية المؤهلة للعمل في القطاعات الاقتصادية المختلفة، وهذا ما يضطر الشركات الكبيرة والمصارف أن تستقدم كوادر من الخارج. كما أنادي بضرورة التخلص من البيروقراطية والعمل بشفافية أكبر وتشجيع المنافسة. وأستطيع التأكيد أن سورية مرشحة لاستقطاب الرساميل العربية والأجنبية لاسيما إذا استطاعت تطوير السلطة القضائية وتطوير النظام المصرفي وشركات التأمين، وهذا ما بدأت به الحكومة باعتباره الدرع الحامي للاستثمارات في أي مكان من عالمنا المعاصر.

■ ما هي أبرز مشاريعكم المستقبلية؟

□ المشاريع لا تنتهي كما هو الطموح. وتدرس مجموعة الفاضل حالياً إقامة عدد من المشاريع بعضها سياحي، ولهذا الغرض أسسنا شركة سورية - لبنانية مختصة بإدارة الفنادق، كما تقدمنا بمشروع لتأسيس شركة تأمين مع كبار شركات العالم في هذا المجال كشركة ALLIANCE وشركةSNA اللبنانية (الشركة الوطنية للضمان). كما تقوم مجموعتنا بتوسيع نشاطاتها في مجال البيئة من خلال تأسيس شركة سورية - سعودية مشتركة لتعليب وطمر النفايات الطبية باعتبارها إحدى النفايات الخطرة، وهذا المشروع سيُقام وفق أحكام القانون الرقم 10، وبشراكة مع شركة سيبكو السعودية التي يملكها الأمير خالد بن عبدالله بن عبدالعزيز. ■

رئيس إيكويت: البتروكيميائيات الكويتية على مشارف الفورة

حمد التركيت

الكويت – عاصم البعيني

تواكب شركة إيكويت للبتروكيماويات ارتفاع الطلب العالمي على المنتجات البتروكيميائية باستثمار أكثر من 2,5 مليار دولار لتوسعة وحدات الإنتاج القائمة وإضافة وحدات جديدة، من خلال مشروع الأوليفينات الذي أقرّه المجلس الأعلى للبترول في العام 2004. كما أنّ النجاح الذي حققته الشركة من خلال مشروع إيكويت دفع الشريك الرئيسي شركة صناعة الكيماويات البترولية (PIC) إلى تكليف شركة إيكويت بإدارة مشروع العطريات الذي سيبدأ الإنتاج بداية العام 2009. ومن المتوقع أن تحقق الشركة قفزة نوعية في مجال الصناعة البتروكيميائية بعد الانتهاء من مشروع التوسعة في العام 2008، مستفيدةً من خبرتها الطويلة التي اكتسبتها على مدى السنوات الماضية ودعم شريكها الستراتيجي "داو كيميكال" (Dow Chemical). وتعكس تجربة "إيكويت" قدرة القطاع الخاص الكويتي على لعب دور ريادي على صعيد الصناعة البتروكيميائية، لاسيما مع رفع مساهمته فيها من 10 إلى 15 في المئة من خلال شركتي "القرين لصناعة الكيماويات البترولية" وشركة بوبيان للبتروكيماويات. وتنتظر الشركة انتهاء الدراسة التي تقوم بإعدادها مؤسسة البترول الكويتية حول اكتشافات الغاز الطبيعي في الكويت وكمية الاستهلاك المحلية والفائض من ذلك الغاز لوضع خطتها لتطوير الإنتاج، كما يقول الرئيس التنفيذي لشركة إيكويت حمد التركيت، خصوصاً وأنّ الغاز الطبيعي يشكّل عصب الصناعة البتروكيميائية.

يوضح التركيت أن شركة إيكويت جسّدت منذ انطلاقتها في العام 1997 التجربة الأولى للمستثمر الأجنبي في القطاع النفطي كاستثمار مباشر تفوق نسبته 40 في المئة، كما أنها جسّدت التعاون بين القطاعين العام والخاص، حيث ساهم فيها القطاع الخاص من خلال شركة بوبيان للبتروكيماويات بنسبة 10 في المئة، في حين ساهم القطاع العام مُمثّلاً بشركة صناعة الكيماويات البترولية بنسبة 45 في المئة، أما شركة داو كميكال فساهمت بنسبة 45 في المئة الباقية. وانطلقت الشركة برأس مال 2 مليار دولار، وفّر المساهمون نسبة 40 في المئة منه، بينما تمّ توفير النسبة المتبقية من خلال قرض بقيمة 1,2 مليار دولار، إلا أن تطور عمل الشركة جعلها تحقق أرباحاً منذ العام 2001، حيث تمّ استرجاع كامل رأس المال المستثمر في العام الماضي 2005.

ويلفت التركيت إلى أن إنتاج الشركة يتركز على تحويل مادة "الإيثيلين" إلى "إيثيلين غلايكول" و"بولي إيثيلين"، حيث يُستخدم خط الإنتاج الأول أي "الإيثيلين غلايكول" كمادة سائلة في صناعة "البوليستر"، فيما يُستعمل "البولي إيثيلين" في الصناعات البلاستيكية بمختلف أنواعها.

جدوى التوسعة

ويضيف التركيت إن النجاح الذي حققته شركة إيكويت دفع الحكومة الى وضع ستراتيجية لتوسيع نشاطها وزيادة عدد وحدات الإنتاج من خلال مشروع الأوليفينات، مع رفع نسبة مساهمة القطاع الخاص الكويتي من 10 إلى 15 في المئة من خلال بيع نسبة 5 في المئة من أسهم شركة إيكويت إلى شركة القرين لصناعة الكيماويات البترولية، حيث تسعى الشركة من خلال مشروع التوسعة إلى مضاعفة الطاقة الإنتاجية عبر إضافة خطي إنتاج إلى الخطين القائمين حالياً. وتساهم التوسعة في إضافة 850 ألف طن من "الإيثيلين" و600 ألف طن من "الإيثيلين غلايكول" و300 ألف طن من "البولي إيثيلين" و500 ألف طن من "الستايرين"، ما يساهم في رفع كمية الإنتاج الإجمالية للمجمّع إلى نحو 5 ملايين طن.

ومن المتوقع أن يتراوح حجم الاستثمارات بين 2,5 إلى 3 مليارات دولار، تمّ توفير النسبة الأكبر من خلال قرض يمتد لمدة 14 سنة، على أن يبدأ التسديد بعد فترة التشغيل المتوقعة بين نهاية العام 2008 وبداية 2009، هذا بالإضافة إلى أن شركة إيكويت ستلعب دور المُشغّل لمشروع العطريات الذي تساهم فيه كل من شركة صناعة الكيماويات البترولية وشركة القرين لصناعة الكيماويات البترولية.

أما عن المؤشرات التي اعتُمِدَت لإقرار التوسعة، فيشير التركيت إلى أن الصناعة البتروكيميائية على مستوى العالم تشهد نمواً سنوياً يتراوح بين 6 إلى 8 في المئة، وذلك نتيجة تطور الناتج المحلي القومي (GDP) للدول وزيادة استهلاك المواد البلاستيكية، هذا بالإضافة إلى انخفاض حجم الاستثمارات في أوروبا في القطاع البتروكيميائي نتيجة ارتفاع أسعار اللقيم من الغاز، والتحوّل المتوقع لكل من الولايات المتحدة الأميركية والهند من دول مصدّرة إلى مستوردة، مما يفرض على الدول المنتجة

والمصدّرة للنفط والغاز في المنطقة السعي إلى مواكبة ارتفاع الطلب العالمي المتزايد، وضخ المزيد من الاستثمارات في قطاع البتروكيميائيات.

توطين المعرفة

أما بالنسبة لأهمية وجود "داو كميكال" كشريك استراتيجي ومستثمر أجنبي، فيوضح التركيت أن التعاون يهدف إلى الإفادة من الخبرة الطويلة لـ"داو كميكال" في مجالات عدة، كتطوير الإنتاج والمنتجات وخفض التكاليف وتطوير عمليات التشغيل بالإضافة إلى الاستعانة بالنظم والبرامج الحديثة، ما يساهم في تطور الشركة من كافة النواحي لاسيما الفنية منها. وبالنسبة إلى "داو كميكال" فإنها لعبت دوراً مهماً في نقل التكنولوجيا وتطوير الإدارة الفنية وإنتاجية الفرد، وجاءت النتائج التي حققتها "إيكويت" في كافة المجالات على مدى السنوات الماضية لتساهم في توثيق التعاون مع الشريك الأجنبي، حيث يتمّ العمل في هذه المرحلة على تطوير الأنظمة الادارية من خلال نظام "تشبيك سلسلة التوريد Supply) (Chain Integration والذي يهدف إلى تحقيق أعلى مستوى من الخدمات بأسعار تنافسية، بالإضافة إلى الاتجاه لاستخدام نظام "سيكس سيغما" (Six Sigma) الذي يساهم في تطوير الموارد المتاحة للشركة لتحقيق أفضل النتائج.

ويؤكد التركيت أن الأهم يبقى في تحديد طبيعة التعاون مع الشريك الأجنبي، مع الأخذ في الاعتبار ضرورة التمييز بين مساهمته في المشروع بهدف تحقيق الربح المادي أو تطوير الجانب الفني، وقد عملت شركة إيكويت وفقاً لهذا المفهوم مما ساهم في تطوّر القدرات الفنية لدى العاملين فيها واكتساب الخبرات الفنية، وبالتالي انخفض عدد الموظفين التابعين لـ"داو كميكال" في "إيكويت" من 70 موظفاً في العام 1997 إلى 8 موظفين حالياً.

"حسم" الغاز

يعتبر التركيت أن اكتشاف كميات جديدة من الغاز الطبيعي في الكويت سيساهم في تطوير الصناعة البتروكيميائية الوطنية، خصوصاً مع الخبرة التي اكتسبتها "إيكويت" على مدى السنوات الماضية، حيث تقوم مؤسسة البترول الكويتية (KPC) بإعداد دراسة دقيقة لتحديد الكميات المكتشفة بدقة، لاسيما وأن العديد من القطاعات تعتمد على الغاز الطبيعي كمحطات توليد الطاقة الكهربائية،

"إيكويت" تستثمر 3 مليارات دولار لمضاعفة الإنتاج

"وبالتالي فإننا نترقب أن يتم الانتهاء من الدراسة التي تقوم بإعدادها مؤسسة البترول الكويتية حول اكتشافات الغاز الطبيعي وكمية الاستهلاك المحلية وكمية الغاز المتاحة للاستثمار في الصناعة البتروكيميائية مستقبلاً".

وعن دور الشركة في مشروع المدينة الصناعية التي أطلقها وزير الطاقة السابق الشيخ أحمد الفهد الصباح، يوضح الرئيس التنفيذي أن المشاريع التي سيتم تطويرها في المنطقة المقترحة تعتمد بشكل رئيسي على منتجات الشركة، وتأتي فكرة هذه المنطقة من منطلق الاستفادة من مُخرجات مصانع شركة إيكويت في إقامة صناعات تحويلية للتصدير أو التسويق المحلي.

معوّقات التصدير

لعلّ التحدي الأبرز أمام الشركات البتروكيميائية في المنطقة بما فيها "إيكويت" هي تلك المتعلقة بتصدير الإنتاج، ويفصح التركيت أن عوامل عدة تتحكّم في عمليات التصدير أبرزها أن الطلب العالمي على المنتجات البتروكيميائية مرتبط بشركات الشحن التي تركّز أعمالها في الأسواق التي توفّر أكبر كمية مخصصة للتصدير، كما أن الاستثمار في مجال الحاويات وناقلات المواد الكيميائية ما زال محدوداً، إضافة إلى أن عدم تهيئة موانئ قادرة على استقبال الناقلات الضخمة بكافة أحجامها وعدم إقرار التسهيلات الجمركية وغيرها إلا في منطقة جبل علي وسلطنة عُمان ساهم في تركيز النشاط التجاري البحري فيهما، ما أدى إلى ازدحام في تلك الموانىء لعدم قدرتها على استيعاب الحركة التجارية على مستوى المنطقة، وهذا يفرض تطوير موانئ جديدة بمواصفات عالمية تساهم في التخفيف من حدة المشاكل الناتجة عن عمليات التصدير. ومع ذلك، "فإن "إيكويت" تسعى إلى تجاوز هذه العقبات عن طريق برامج عدة كتوصيل المنتجات بالكامل في الوقت المحدد أي ما يُعرف بنظام (on time in full) وذلك عن طريق الاستعانة بالخبرات والبرامج المعتمدة، حيث ساهمت هذه الخطوات في تجاوز مشاكل التصدير بنسبة 95 في المئة.

أما عن الأسواق التي تستهدفها "إيكويت"، فيقول التركيت أن أسواق آسيا تستهلك نسبة 65 في المئة من كمية الإنتاج، وتأتي السوق الصينية في صدارة هذه الأسواق حيث تستهلك نسبة 40 في المئة من الكمية التي تستوعبها الأسواق الآسيوية، في حين أن النسبة المتبقية تتوزّع بين أسواق الشرق الأوسط وأوروبا حيث تستهلك هذه الأخيرة نسبة 20 في المئة من الإنتاج، ويأتي تنويع الأسواق بهدف توزيع المخاطر، حيث ساهمت هذه السياسة في تسويق كامل كمية الإنتاج حتى في ظل الهبوط الذي عرفته أسعار البتروكيميائيات قبل سنوات عدة.

القيادة الشابة

يقول التركيت إن الشركة تفتخر باهتمامها بالعنصر البشري وتطويره، حيث اعتمدت منذ تأسيسها خطة لتطوير كوادرها البشرية أدّت إلى تأهيل العديد من الكوادر المحلية التي تقوم بإدارة الشركة حالياً، كما اعتمدت خطة يجري تنفيذها حالياً لتطوير القيادات الشابة، مما يؤهل هذه الكوادر لإدارة مصانع الشركة مع انتهاء مراحل التوسعة بداية العام 2009، كما يتم تنفيذ خطة أخرى لتطوير قدرات الكوادر من خلال إرسالهم للعمل والتدريب في مصانع شركة داو كميكال وذلك ضمن برنامج يمتد لغاية سنتين، لافتاً إلى أن نسبة الموظفين الكويتيين في الشركة تصل إلى نحو 55 في المئة من إجمالي الموظفين، "وهي نسبة مرتفعة بالنظر إلى مشاركة القطاع الخاص ووجود مستثمر أجنبي، مما يعكس كفاءة الكوادر البشرية المتخصصة وقدرة الإدارة على تطوير مهاراتهم".

القطاع الخاص

بالنسبة لأهمية القطاع الخاص خصوصاً في ظل توجه الحكومة الكويتية إلى منحه دوراً أكبر في القطاع النفطي والصناعة البتروكيميائية، يرى التركيت أن القطاع الخاص يملك مقوّمات النجاح في أي مشروع استثماري، ومن المتوقع أن يلعب دوراً رئيسياً في المستقبل خصوصاً أن لديه القدرة على استثمار الأموال واستقطاب الشركات الأجنبية ومرونة اتخاذ القرارات، وتعد تجربة القطاع الخاص ودوره في شركة إيكويت خير دليل على قدرة القطاع الخاص على تطوير وإدارة المشاريع بكفاءة عالية. وفي هذا السياق، يطالب التركيت بضرورة وضع رؤية متكاملة تعيد للكويت دورها كمركز مالي ريادي على مستوى المنطقة وتشجيع الاستثمارات الأجنبية خصوصاً في ظل المقومات الطبيعية التي تتمتّع بها. ■

ميشال صعب:
بي دبليو سي لوجيستيكس تطلق خدمة الشحن السريع

الكويت-الإقتصاد والأعمال

تستمر شركة بي دبليو سي لوجيستكس (PWC Logstistcs) في تطبيق ستراتيجيتها التوسعية التي أطلقتها في العام 2003، والتي جاءت بعد النمو الكبير الذي شهدته اعمال الشركة، وباتت الشركة حاليا شركة عالية تعمل وتنافس في اكثر من 100 دولة،، وقامت بالاستحواذ على ثلاث شركات، هي شركة جيو لوجيستيكس (Geologistics) المتخصصة في الشحن الجوي في كاليفورنيا ، وشركة ترانس أوسيانيك Transoceanic (Shipping في تكساس والمتخصصة في تجهيز المنشآت الصناعية و البتروكيميائية و المناجم، بالاضافة الى شركة ترانس لينك في سنغافورة المتخصصة في توفير خدمات المعارض.

وفي سياق مواكبتها للنمو الاقتصادي الذي تشهده المنطقة وارتفاع الطلب على الخدمات المتنوعة أطلقت الشركة خدمة الشحن السريع في منطقة الشرق الاوسط كما يوضح مدير العام في الكويت ميشال صعب لـ"الاقتصاد والأعمال".

يقول ميشال صعب ان العام 2003 شكل نقطة الانطلاق بالنسبة للشركة في خطة التوسع، حيث وضعت خطة عمل متكاملة للعمل على مستوى منطقة الشرق الاوسط، مشيرا الى توقيع عقود ضخمة كان أبرزها عقد بقيمة 14 مليار دولار مع الجيش الاميركي. ويضيف ان التحولات الاقتصادية التي شهدها العالم تفرض على الشركات التحول من المحلية والإقليمية الى العالمية ويأتي في مقدمتها الشركات التي توفر الخدمات اللوجيستية. ويشير الى فان بي دبليو سي قامت بتطوير شبكة أعمالها وتتوسع على الصعيدين الجغرافي والخدماتي حيث ارتفع عدد العاملين، من 420 الى 17 ألف موظف يتواجدون في اكثر من 100 دولة على مستوى العالم تضم 450 مكتب للشركة، حيث ساهمت الرؤية التي تبنتها إدارة الشركة في تحقيق هذا التطور الكبير.

ويضيف صعب انه في ظل هذه التحولات الاقتصادية كان لابد للشركة من ان تعمل على تطوير كوادرها البشرية والاستعانة بكوادر عالمية متخصصة تواكب مسيرة التطور الذي تشهده، وهو ما شكل قيمة مضافة للشركة ميزها عن الشركات العاملة في المجال نفسه على مستوى المنطقة، ويضاهي فريق العمل التابع للشركة أكبر الشركات العالمية العاملة في المجال نفسه.

ساهم تطور الشركة في كافة المجالات في اكتسابها الخبرة اللازمة لمواكبة تطورات الاسواق في المنطقة، واستمرت في الوقت نفسه في استكمال خطوات التوسع الذي بدأته عام 2003، حيث استحوذت على شركة (Geologistics) في كاليفورنيا الرائدة في إدارة الشحن وهي تحتل المرتبة 14 عالميا"، كما تملكت شركة (Trans-link) في سنغافورة وهي شركة متخصصة في مجال توفير الخدمات للمعارض، هذا بالإضافة الى شركة (Transoceanic Shipping) المتخصصة في تجهيز المنشآت الصناعية و البتروكيمائية، حيث مكنت هذه الخطوات بي دبليو سي من التوسع جغرافياً وفي المجال الخدماتي في الوقت نفسه.

انتقال "بي دبليو سي" الى العالمية شجع الشركات المحلية لاكتشاف "عالم النقل اللوجيستي"

الشحن السريع

تمكنت الشركة خلال فترة وجيزة من معرفة متطلبات السوق وتوفير الخدمات له، حيث أطلقت خدمة الشحن السريع. وعن الاسباب التي دفعت الى توفير هذه الخدمة يوضح صعب "هناك عدة عوامل دفعت بي دبليو سي الى إطلاق خدمة الشحن السريع أبرزها حاجة المنطقة الملحة الى هذا النوع من الخدمات في ظل النمو الاقتصادي الذي تشهده وارتفاع حجم الصادرات الى منطقة الشرق الاوسط والخليج، ارتفاع الطلب على هذا النوع من الخدمات سواء من الشركات المحلية أو العالمية العاملة في المنطقة خصوصاً وان بعض البضائع لا يمكن نقلها عبر الشحن الجوي، واتخذت الشركة من منطقة جبل علي في إمارة دبي مركزا إقليميا لخدماتها اللوجستية.

ويضيف ميشال صعب أن بي دبليو سي تملك أفضلية على سواها من الشركات العالمية الموجودة في المنطقة فهي أولاً لديها خبرة طويلة في الاسواق وتملك أسطولاً كبيراً يضم نحو 900،3 شاحنة وناقلة ورافعات مسطحة وشاحنات مبردة وصهاريج تم

تجهيزها بنظام تعقب الناقلات (AVL) والذي يستعمل تقنية الـ GPS ويوفر معلومات دقيقة وآنية عن موقع الشاحنات.

ومن مزايا هذه الخدمة أنها اقل كلفة من الشحن الجوي ومدة إيصال البضائع من خلالها مماثلة لتلك التي تتم عن طريق الشحن الجوي، علماً أن بي دبليو سي تملك شبكة مخازن بمساحة تبلغ اكثر من مليون متر مربع تتوزع بين دبي، الأردن، قطر، البحرين، السعودية، الكويت، لبنان وسلطنة عمان، يتم من خلالها توفير مجموعة متكاملة من خدمات التخزين والتوزيع حيث تتم كافة العمليات بواسطة استخدام التقنيات التكنولوجية المتطورة كنظام إدارة المخازن (Exceed WMS).

وعن تفاصيل خدمة النقل السريع يوضح صعب أنها تشمل نوعين من العمليات الأول يتضمن نقل البضائع من دبي الى كافة دول الشرق الاوسط حيث يتم تسليمها الى التاجر مع القيام بكافة المعاملات الجمركية وسواها، أما النوع الثاني فيشمل نقل البضائع من مطار الى مطار آخر (Bond To Bond Transfer) حيث يتم تسليم البضائع في المنطقة الحرة، ويوضح أن بي دبليو سي وضعت مخططاً لربط الشرق الاوسط بأوروبا حيث من المتوقع ان يتم استخدام نحو 200 شاحنة لتوفير خدمات الشحن السريع الى اوروبا.

الأولوية لمنطقة الشرق الأوسط وخطة توسع طموحة في آسيا وأميركا

مقومات النجاح

كرست بي دبليو سي نفسها كواحدة من ابرز الشركات التي انتقلت الى مرحلة العالمية على الرغم مما يتطلبه هذا القطاع من خبرة وملاءة مالية، ما دفع العديد من الشركات المحلية الى محاولة اكتشاف "عالم النقل اللوجيستي" ويرد صعب النجاح الذي عرفته الشركة الى عدة مقومات، والتي تظهر من خلال المقارنة مع الشركات العالمية أو المحلية العاملة في المجال نفسه، فالشركات العالمية لم توظف استثمارات على شكل أصول ثابتة في المنطقة بحجم الاستثمارات التي وظفتها بي دبليو سي والامر نفسه ينطبق على المعدات ووسائل النقل.

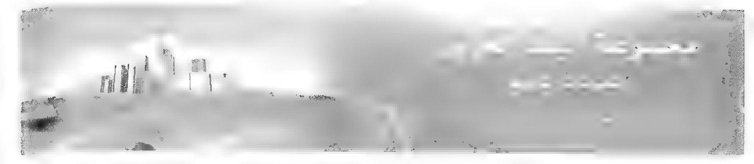
أما بالنسبة للشركات المحلية فتبقى الملاءة المالية هي العامل المؤثر الاول خصوصاً وان هذا القطاع يتطلب استثمارات ضخمة لمواكبة التطورات العالمية ولاسيما التكنولوجيا، حيث طورت الشركة نظام "مايكروكلير" للتخليص الجمركي بما يتناسب وطبيعة أعمال الشحن وما تتطلبه من سرعة في الإجراءات، وهو نظام خاص بالشركة توفره لنحو 30 دولة. وتعد بي دبليو سي الشركة الأولى من نوعها على مستوى العالم التي تطور مثل هذا النظام، وهي تسعى من خلاله الى تعميم خبرتها على كافة المنافذ البرية والبحرية في المنطقة، ورغم الأنظمة المتطورة التي تسعى الى توفيرها الشركة فان العوائق الجمركية في منطقة الشرق الاوسط تقف عائقاً أمام سهولة انسياب السلع وما تتطلبه التجارة بشكل عام من سرعة في المعاملات.

التوجهات المستقبلية

أما عن التوجهات المستقبلية للشركة يوضح صعب ان منطقة الشرق الاوسط في ظل النمو الاقتصادي الذي تشهده، له الأولوية بالنسبة للشركة، ولكنها في الوقت نفسه وضعت مخططاً للتوسع نحو الاسواق الآسيوية لاسيما الهند والصين التي تشهد نسبة نمو اقتصادي تبلغ 9 في المئة، هذا بالاضافة الى سوق باكستان، كما ان الشركة خصصت فريق عمل في أميركا لتطوير أعمال الشركة. ■



اسطول حديث وضخم



الميزانية العامة كما في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠٠٦ و٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٥

الموجودات	٢٠٠٦ (بآلاف الدولارات الأمريكية)	٢٠٠٥
نقد وأرصدة لدى بنوك مركزية	٢ ٤٩٥ ٤٣٩	٢ ٠٢٣ ٣٥٧
أرصدة لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	٥ ٩١٢ ٧٩٩	٤ ٧٨١ ٦٧٠
إيداعات لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	١ ٠١١ ٩٥٤	٤٨٩ ٩٧٢
موجودات مالية للمتاجرة	١ ٣٧١ ٢٠١	١ ٣٦٧ ٨٠٢
تسهيلات ائتمانية مباشرة - صافي	١٢ ٦٨٢ ٠٠١	١١ ٧٢٥ ١٢٥
موجودات مالية متوفرة للبيع	٣ ٥١٩ ٩٢٧	٢ ٦٩٦ ٤٤٦
إستثمارات محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق - صافي	١ ٢٢٨ ٥١٤	١ ٦٢٠ ٠٧٦
استثمارات في شركات حليفة	٩٤٢ ١٩٢	٨٢٥ ٤٠١
موجودات ثابتة - صافي	٢٨١ ٢١٩	٢٧٢ ٢٥٧
موجودات أخرى	٧٨٧ ١٥٩	٦٦٣ ٩٩٥
موجودات ضريبية مؤجلة	٢٠ ٣٠٦	١٨ ٣٠٢
مجموع الموجودات	٢٩ ٧٩٤ ٧٠٢	٢٧ ٤٨٤ ٤٠٤
تعهدات مقابل كفالات واعتمادات وكمبيالات مقبولة (له مقابل)	١١ ٩٢٢ ٤٨٥	٩ ٦٧٨ ١٤١
المجموع	٤١ ٧١٧ ١٨٧	٣٧ ١٦٢ ٥٤٥

المطلوبات وحقوق المساهمين	٢٠٠٦ (بآلاف الدولارات الأمريكية)	٢٠٠٥
ودائع بنوك ومؤسسات مصرفية	٣ ٢١٢ ٢٩	٣ ١٨٧ ١٢٨
ودائع عملاء	١٧ ٩٢٠ ٢٠٧	١٧ ٦٦٨ ٨٠٢
تأمينات نقدية	١ ٨٥٩ ٧٥٧	١ ٦٢١ ٧٢٤
أموال مقترضة	٧١ ٦١٧	٥٣ ٩١٩
مخصصات متنوعة	١٥١ ١٦٥	١٤٣ ١٢٥
مخصص ضريبة الدخل	١٢٣ ٠٩٣	١٥٤ ٦٢٦
مطلوبات أخرى	٧٧٢ ٥١٥	٧٤٤ ٢٤٢
مطلوبات ضريبية مؤجلة	١٧ ٦٠١	٢٥ ٣٧٩
مجموع المطلوبات	٢٤ ٢٢٩ ٣٧٤	٢٣ ٥٩٩ ٣٦٥
رأس المال المدفوع	٥٢٥ ٠٤٧	٢٧١ ٠١٧
علاوة إصدار	١ ٣١٣ ٧٥٤	-
أسهم حرينة	(٤٨ ٥٢٣)	-
احتياطي قانوني	٢١٧ ١٥٥	٢١٧ ١٥٥
احتياطي إختياري	٤٨٧ ٤٠٣	٤٨٧ ٤٠٣
احتياطي عام	١ ٥٤٠ ٦٥٢	١ ٥٤٠ ٦٥٢
احتياطي مخاطر مصرفية عامة	٢١٦ ٢٥٧	٢٢١ ٩٦٣
احتياطيات لدى شركات حليفة	٦٦٣ ٨٠١	٦٦٥ ١٦٤
فروقات ترجمة عملات أجنبية	٧١ ٧٢١	٤٢ ٧٩٥
التغير المتراكم في القيمة العادلة - صافي	١٠١ ٦٠٨	٣١٦ ٠٤٩
أرباح مدورة	٨٩ ٥٤٦	٨٦ ٧١٠
أرباح مقترح توزيعها	-	٨٦ ٤٠٥
أرباح الفترة الحالية	٣٣٦ ٤٤٠	-
مجموع حقوق المساهمين (الشركة الأم)	٥ ٥١٤ ٤٦١	٣ ٨٣٦ ٢٩٣
حقوق الأقلية	٥٠ ٨٦٧	٤٨ ٧٤٦
مجموع حقوق المساهمين	٥ ٥٦٥ ٣٢٨	٣ ٨٨٥ ٠٣٩
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	٢٩ ٧٩٤ ٧٠٢	٢٧ ٤٨٤ ٤٠٤
كفالات واعتمادات وكمبيالات مقبولة (له مقابل)	١١ ٩٢٢ ٤٨٥	٩ ٦٧٨ ١٤١
	٤١ ٧١٧ ١٨٧	٣٧ ١٦٢ ٥٤٥

بيان الدخل عن الفترتين المنتهيتين في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠٠٦ و ٢٠٠٥

	٢٠٠٦ (بآلاف الدولارات الأمريكية)	٢٠٠٥
الإيرادات		
فوائد دائنة	٨٣٤ ٥٧٥	٥٧٩ ٤١٧
ينزل: فوائد مدينة	٤٦١ ٩٣٢	٣٠٥ ٥٠٩
صافي إيراد الفوائد	٣٧٢ ٦٤٣	٢٧٣ ٩٠٨
صافي عمولات	٩٢ ٧٥٧	٩٠ ٧٨٦
صافي إيراد الفوائد والعمولات	٤٦٥ ٤٠٠	٣٦٤ ٦٩٤
فروقات العملات الأجنبية	٢٢ ٢٠٧	٢٤ ٥١٠
أرباح موجودات مالية للمتاجرة	٢٨٩	٣ ١٥٦
أرباح موجودات مالية متوفرة للبيع	٢١ ١٣١	٢٩ ٧٦٨
حصة البنك من أرباح شركات حليفة	١٥٢ ٢٤١	١ ٨ ١٨١
إيرادات أخرى	٣٢ ٣٧٨	٢٧ ٧٥٤
صافي الإيرادات	٦٩٤ ٧٤٩	٥٩٨ ٠٩٣
المصروفات		
نفقات الموظفين	١٣٤ ٢٥٨	١٢٣ ٦٣٩
مصاريف أخرى	١٠٩ ٣٦٥	٩١ ٥٥٤
إستهلاكات وإطفاءات	٢٠ ٩٢٨	١٧ ٠٧٦
مخصص تدني تسهيلات ائتمانية مباشرة	(٣ ٧٠)	٢٠ ٤١٦
مخصص تدني استثمارات محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق	٢٢٥	١ ٨٧١
مخصصات متنوعة أخرى	٤ ٣٣٧	١٦ ٩٧٨
ديون معدومة	٢ ٢٩٦	١ ٠١١
مجموع المصروفات	٢٦٨ ٢٣٩	٢٧٢ ٥٤٥
الدخل قبل الضريبة	٤٢٦ ٥٠٧	٢٩٥ ٥٤٨
ينزل: ضريبة الدخل	٩٠ ٠٦٧	٥٣ ٧٠٠
الدخل بعد الضريبة	٣٣٦ ٤٤٠	٢٤١ ٨٤٨
ويعود إلى:		
مساهمي الشركة الأم	٣٣٣ ٩٤١	٢٣٩ ٩٧٣
حقوق الأقلية	٢ ٤٩٩	١ ٨٧٥
دخل الفترة	٣٣٦ ٤٤٠	٢٤١ ٨٤٨

الشركات الشقيقة والتابعة والحليفة

مجموعة البنك العربي	نسبة الملكية
البنك العربي (سويسرا) - زوريخ ، جنيف	(مملوك بالكامل لمساهمي البنك العربي)
البنك العربي استراليا المحدود - سدني	١٠٠٫٠٠٪
البنك العربي (النمسا) ش.م. - فيينا	١٠٠٫٠٠٪
البنك العربي ش.م. - فرانكفورت	١٠٠٫٠٠٪
البنك العربي الإسلامي الدولي - عمّان	١٠٠٫٠٠٪
الشركة العربية الوطنية للتأجير - عمّان	١٠٠٫٠٠٪
مجموعة أطلس الإستثمارية - عمّان	١٠٠٫٠٠٪
بنك أوروبا العربي - لندن	١٠٠٫١٠٪
البنك العربي للأعمال ش.م.ل. - بيروت	٦٦٫٦٥٪
البنك العربي لتونس - تونس	٦٤٫٢٤٪
شركة إنجاز - دبي	٦٠٫٠٠٪
البنك العربي الفلسطيني للإستثمار - رام الله	٥٥٫٠٠٪
شركة النسر العربي للتأمين - عمّان	٥٠٫٠٠٪
بنك عُمان العربي - روي	٤٩٫٠٠٪
البنك العربي سوريا - دمشق	٤٩٫٠٠٪
البنك العربي الوطني - الرياض	٤٠٫٠٠٪
شركة التأمين العربية - بيروت	٣٦٫٧٩٪
شركة الأبنية التجارية - بيروت	٣٢٫٧٧٪

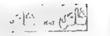
إتصلوا بنا في أي من مراكزنا الرئيسية التالية:

عمّان ٤٦٣٨١٦١(٦-٩٦٢)، المنامة ٥٤٩٠٠٠(١٧-٩٧٣)، القاهرة ٣٠٢٩٠٦٩(٢-٢٠)، بيروت ٩٨٠١٥٣(١-٩٦١)،
الدوحة ٤٣٨٧٧٧٧(٩٧٤)، دبي ٢٩٥٠٨٤٥(٤-٩٧١)، باريس ٤٥٦١٦٠٠٠(١-٣٣)، نيويورك ٧١٥٩٧٠٠(٢١٢-١)،
سيدني ٩٣٧٧٨٩٠٠(٢-٦١)، فرانكفورت ٢٤٢٥٩٠-٠(٦٩-٤٩)، رام الله ٢٩٧٨١٠٠(٢-٩٧٠)، سنغافورة ٦٥٣٣٠٠٥٥(٦٥)،
لندن ٧٣١٥٨٥٠٠(٢٠-٤٤)، زيوريخ ٢٦٥٧١١١(٤٤-٤١)، فيينا ٥١٣٤٢٤٠(١-٤٣)، جنيف ٧١٥١٢١١(٢٢-٤١)



www.arabbank.com

المصرفية



رأي

السرية المصرفية

طرح مجدداً موضوع السرية المصرفية إثر الكشف عن برنامج اميركي سري، لرصد التحويلات المصرفية التي تمر عبر مؤسسة "سويفت" التي تنفذ نحو 11 مليون عملية تحويل يومياً حول العالم وتصل قيمتها إلى 6 تريليون دولار اميركي، ويمكن لهذا البرنامج الذي أطلق العام 2001 في أعقاب أحداث 11 سبتمبر من متابعة التحويلات التي تستخدم هذا النظام للحصول على معلومات حول تمويل الإرهاب، ورغم تأكيد السلطات الأميركية أن هذا البرنامج يطال فقط التعاملات التي يجريها أشخاص يشتبه في أنهم على علاقة بتنظيمات إرهابية، إلا أن ذلك لم يحل دون تجدد الجدل حول حدود السرية المصرفية.

وفي الواقع فقد خرقت السرية المصرفية مراراً في سويسرا، وهو البلد الذي اخترع السرية المصرفية في الأساس في العام 1934، لكن ذلك كان لغاية الكشف عن معاملات إجرامية. إلا أن حرص سويسرا على الحفاظ على مبدأ السرية المصرفية الذي يشكّل إحدى الدعائم الرئيسية لنظامها المصرفي العالمي والذي قامت مؤخراً بإدخاله ضمن دستور البلاد، دفعها إلى تطوير المبدأ وتوضيحه ليصبح أكثر ملاءمة للتغيرات الكبيرة التي أثرت على الصناعة المصرفية في الأعوام الأخيرة. فمع التقدم الهائل في تكنولوجيا المعلومات والتحرير الواسع للأسواق المالية وتطور الطلب على الخدمات المالية وتشدد أحكام القوانين التي تهدف إلى مكافحة الجرائم المالية وتمويل الإرهاب، ازدادت الحاجة إلى الشفافية والتنظيم والرقابة على العمليات المصرفية.

لذلك، طرحت سويسرا الفكرة وهي أن الهدف من السرية المصرفية هو حماية خصوصية العملاء وليس حماية المجرمين أو حتى المصارف نفسها. وهذا يترتب عليه الالتزام الكامل بمبادئ "الحيطة والحذر" (Due diligence) وبقواعد "اعرف عميلك" (Know Your Customer). فإذا تم التأكد من سلامة المعاملات المصرفية لعملاء المصرف وعدم خرقها لأية قوانين أو أحكام دولية، يمكن عندئذ للمصارف الحفاظ على خصوصية التعامل مع عملائها. هذا الأمر جعل سويسرا تتمكن من الحفاظ على نظام السرية المصرفية مع تعديله ليتناسب مع المتطلبات الدولية والتطورات المختلفة المرتبطة بالصناعة المالية والمصرفية في العالم. ويُستنتج من ذلك أن استمرارية أي نظام خاص في العالم لا بد أن تأخذ في الاعتبار المتطلبات والمعايير الدولية السائدة.

لبنان: تدابير استثنائية لديون المؤسسات المتضررة

تتجه لجنة الرقابة على المصارف في لبنان إلى إجراء تعديلات استثنائية بالنسبة إلى تصنيف ديون المؤسسات للمصارف، انطلاقاً من الظروف الراهنة الناتجة عن العدوان الإسرائيلي على لبنان.

وفُهم أن هذه الإجراءات تسمح للمصارف بعدم أخذ مخصصات عن ديون المؤسسات المتضررة، وتالياً عدم تصنيفها ديوناً رديئة، وإعطاؤها فترة سماح تردّد أنها قد تصل إلى حدود سنة كاملة.

وسيتقرر هذا التدبير في ضوء إعداد الملفات عن المؤسسات المتضررة وهو يهدف إلى معالجة ديون هذه المؤسسات من دون الإخلال بقواعد العمل المصرفي المعتمدة.

"عوده سرادار" يتملك 75 في المئة من "الأهلي السوداني"

تتابع الحكومة السودانية عملية خصخصة المصارف المملوكة من الحكومة كلياً أو جزئياً. وفي هذا الإطار تملّك بنك عوده – سرادار 75 في المئة من البنك الأهلي السوداني الذي تبلغ موجوداته نحو 70 مليون دولار.

وجاءت عملية التملك من خلال إجراء تقييم للبنك وزيادة رأس المال التي خصصت لبنك عوده وسرادار نحو 53 مليون دولار. أما الـ 25 في المئة المتبقية من رأس المال فبقيت للمساهمين الحاليين في حين أن إدارة البنك أنيطت بالمساهم الأكبر كلياً.

من جهة أخرى، تجري حالياً عملية بيع بنك النيلين وسط تنافس بين مصارف عربية عدة بينها مصارف لبنانية.

وفُهم أن بعض الراغبين في الشراء يبدون تردداً حيال عدم وجود أسعار منطقية، نتيجة إضافة أعباء على رأس المال بصورة غير مبررة. ويبدو أن هذا الواقع قد يرجّح الحظ الأوفر لبنوك خليجية وفي مقدمها البنوك الإماراتية التي تتوسع في السودان بصورة ملحوظة.

المحتويات

البنك السعودي الهولندي ينوّع نشاطاته 108
المصارف اللبنانية في قبرص 110
بنك SBA في قبرص 114
الخليج للتمويل والاستثمار 116
المصرف التجاري السوري 118
أخبار مصرفية 120

بعد مرور 80 عاماً على تأسيسه
كيف ينوع "السعودي الهولندي" نشاطاته

الرياض– طارق زهنان

يحتفل البنك السعودي الهولندي خلال العام الحالي بمرور 80 سنة على تأسيسه، وكان قد بدأ نشاطه في المملكة العربية السعودية في العام 1926 تحت مسمى الشركة التجارية الهولندية. وأعطى السعودي الهولندي هذه المناسبة بعداً إضافياً بإطلاق شعار جديد له يعكس هوية البنك، كمصرف سعودي له شراكة ستراتيجية مع أحد المصارف الرئيسية في العالم وهو بنك "إي بي إن أمرو".

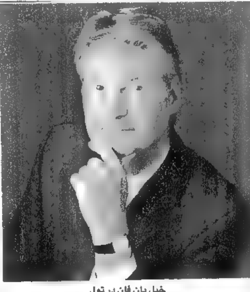
إطلاق الشعار الجديد هو تتويج لعملية تحول بدأها البنك منذ أعوام، تضمنت التوسع في قطاع الأفراد، وجعله أحدى الركائز الأساسية لنشاطات البنك، التي كانت لأعوام خلت تعتمد بشكل أساسي على قطاع الشركات الذي تميز به البنك منذ تحوله إلى بنك مشترك، هذا بالإضافة إلى تعزيز النشاطات الأخرى مثل خدمات الاستثمار والصيرفة الاستثمارية.

وعند الإعلان عن الشعار الجديد قدم العضو المنتدب للبنك السعودي الهولندي **خيل يان فان در تول**، شرحاً عن معاني هذا الشعار قائلاً: "يشير اللون الأخضر في الشعار الجديد إلى الثقة والمسؤولية والتاريخ الطويل للبنك، بينما يعكس اللون الأصفر التفاؤل والأمل نحو مستقبل مشرق لكل من البنك السعودي الهولندي والمملكة العربية السعودية." وأوضح فان در تول أن "إطلاق شعار البنك الجديد يأتي ضمن خطة التطوير الشاملة التي يشهدها البنك منذ فترة، والتي تشمل تطوير البنية التحتية وخدمة العملاء والفروع والموارد البشرية."

تخصصية في الأفراد

ومن أبرز أهداف تلك الخطة التوسع في قطاع صيرفة التجزئة عبر التركيز على الشريحة العليا من الأفراد مع ضبط معدل التوسع في الفروع والاعتماد على وسائل التوصيل الالكترونية.

في هذا الإطار يقول فان در تول، "يستمر البنك السعودي الهولندي في سعيه المتواصل إلى تقوية حضوره في قطاع صيرفة الأفراد. فالبنك منذ تأسيسه وحتى بداية القرن الحالي، ركز بشكل أساسي على تنمية أعماله في قطاع الشركات، حيث تمكّن من خلق تواجد ثابت وعلاقة مستمرة مع مختلف الشركات السعودية ولاسيما الشركات العائلية الكبيرة والمتوسطة الحجم، حتى أن قيامه خلال تلك الفترة بتوفير عدد من خدمات ومنتجات التجزئة، كان الغرض منه دعم نشاطه في قطاع صيرفة الشركات، وتحديداً خدمة موظفي كبار عملاء البنك من الشركات."


خيل يان فان در تول

وأضاف فان در تول، "في نهاية التسعينات من القرن الماضي اتخذ البنك السعودي الهولندي، قراراً ستراتيجياً، بالتحول إلى لاعب نشط في قطاع صيرفة الأفراد، من خلال التركيز على خدمة مجموعة محددة من الأفراد متمثلة بفئة كبار العملاء وهو ما يتناسب مع خبرة البنك في قطاع الشركات.

انطلاقاً من تلك الستراتيجية جهز البنك السعودي الهولندي البنية التحتية بمضامينها البشرية والتقنية للانطلاق في هذا القطاع، وقام العام 2003 بإطلاق خدمة فان غوغ لخدمة أصحاب الثروات الذين يتراوح حسابهم المصرفي ما بين 500 ألف و50 مليون ريال.

وقد شهدت خدمة فان غوغ نجاحاً فاق التوقعات، حيث مكنت البنك السعودي الهولندي من تكوين قاعدة واسعة من العملاء، فكانت بمثابة المدماك الذي وضع البنك على خريطة صيرفة الأفراد في السوق المصرفية السعودية."

ويشير فان در تول إلى أن تركيز البنك السعودي الهولندي في قطاع صيرفة الأفراد على كبار العملاء يعفيه من عبء التوسع الكبير في شبكة الفروع التي تشتمل حالياً على 41 فرعاً، من دون أن ينفي ذلك وجود خطة لدى البنك للتوسع من خلال مزيد من الفروع وقنوات التوزيع البديلة التي سيجري الكشف عنها خلال النصف الثاني من العام الحالي، وقد سبقها افتتاح المقر الجديد للإدارة الإقليمية للبنك في مدينة جدّه.

ولمواكبة تزايد الطلب على الخدمات المصرفية الإسلامية، فان البنك السعودي الهولندي سيعمل مستقبلاً على إنشاء عدد من الفروع المصرفية الإسلامية.

الصيرفة الاستثمارية

سعي السعودي الهولندي إلى اقتطاع

فان در تول: خطة شاملة لتطوير البنية التحتية والخدمات

حصة له في قطاع صيرفة الأفراد، ليست الخطوة الوحيدة في إطار عمليات التطوير الشامل التي ينفذها البنك. فهو يشهد أيضاً توسعاً ملحوظاً في قطاع خدمات الصرفية الاستثمارية، مستفيداً من تواجده التاريخي في قطاع الشركات، حيث يبرز تحوله من ناشط في تمويل الشركات والمشاريع إلى لاعب فعال في ترتيب وإدارة عمليات التمويل المركب، وتوفير الخدمات الاستشارية المرافقة لعمليات تحويل الشركات من محدودة المسؤولية إلى شركات مساهمة وطرحها للاكتتاب العام. والتوسع في هذا القطاع سيتبعه وفقاً لـ فان در تول "قيام البنك السعودي الهولندي، وتماشياً مع توجهاته التوسعية ومتطلبات هيئة سوق المال السعودية، بإنشاء شركة تابعة متخصصة في إدارة الأصول وشركة تابعة أخرى استثمارية."

ويشير فان در تول إلى تولي البنك السعودي الهولندي خلال العام الحالي إدارة عمليات تمويل مختلفة ومتنوعة لصالح كل من "شركة الواحة بوليبروبيلين"، "الشركة المتقدمة بوليبروبيلين"، "مجموعة الطويرقي"، "شركة رابغ للتكرير والبتروكيماويات".

أما أبرز تلك العمليات فتكمن في تولي البنك السعودي الهولندي وشريكه الستراتيجي بنك أي بي أن امرو، مهام المستشار المالي والمنظم لعملية الطرح الإبتدائية لقرض متنوع المصادر بقيمة 3,5 مليارات دولار حصلت عليه شركة ينساب لتمويل بناء مجمع الشركة للبتروكيميائيات.

من جهة أخرى، يلفت فان در تول إلى أن البنك السعودي الهولندي سيتولى إدارة طرح أسهم عشر شركات للاكتتاب العام. وفي هذا الإطار يمكن الإشارة، إلى أن البداية كانت مع شركة البحر الأحمر لخدمات الإسكان، التي طرحت خلال شهر أغسطس

شعار جديد يعكس هوية البنك كمصرف سعودي بشراكة ستراتيجية مع "إي بي إن أمرو"

9 ملايين سهم للاكتتاب العام، ما يمثل 30 في المئة من إجمالي أسهمها البالغة 30 مليون سهم.

وإضافة إلى دوره في إدارة الاكتتاب، يقوم البنك السعودي الهولندي بلعب دور متعهد تغطية الاكتتاب الرئيسي، ويسانده كل من البنك السعودي الفرنسي والبنك الأهلي التجاري كمتعهدي تغطية مساعدين. ويشرف على تلك العملية المستشار المالي للاكتتاب "سويكورب للاستشارات والخدمات المالية". وقد شهد الاكتتاب في أسهم شركة البحر الأحمر إقبالاً كبيراً أدى إلى تغطيته بالكامل بعد يومين على انطلاقه، ليكون بذلك واحداً من أسرع عمليات الاكتتابات في المملكة العربية السعودية.

وتشكل عملية الاكتتاب في أسهم شركة البحر الأحمر باكورة انضمام البنك السعودي الهولندي إلى نشاط ترتيب وإدارة الإصدارات الأولية، بعد أن اقتصر تواجده في هذا القطاع طوال السنوات الماضية على استقبال نماذج وطلبات الاكتتاب. ويبقى انتظار انطلاق عمليات الاكتتاب بإدارة السعودي الهولندي في أسهم كل من، "مجموعة العبيكان"، "شركة الشرق الأوسط للكابلات المتخصصة"، "الشركة السعودية للتسويق"، "مجموعة الخريف"، "مجموعة حوتة"، "شركة الكفاح"، و"شركة الخليج ستفيدورينغ".

هذا التوسع القطاعي الذي يشهده البنك السعودي الهولندي، يختصره فان در تول قائلاً "أصبح نشاط البنك السعودي الهولندي، يغطي جميع قطاعات النشاط المصرفي والمالي، وخلال الربع الرابع من هذا العام سيطلق البنك قسماً خاصاً بالخدمات المصرفية الخاصة، لخدمة العملاء الذين يتخطى حجم حسابهم المصرفي الـ 50 مليون ريال".

الواقع المالي

لقد تمكن البنك السعودي الهولندي طوال السنوات الماضية من الرسملة على علاقته المتينة مع الشركات السعودية، فاستمر في تنمية دخله من النشاطات المصرفية الأساسية، وعرف كيف يقطف حصته من فورة سوق الأسهم المحلية، ما مكنه من تحقيق نمو متوازن وثابت في أرباحه.

ويلاحظ بدء انعكاس عملية التطوير التي يشهدها البنك على نتائجه المالية. فخلال العام المنصرم 2005 أظهرت بنية أرباح البنك بدأه بقطف ثمار توسعه في قطاع صيرفة الأفراد، حيث ارتفعت مساهمة هذا القطاع في صافي أرباح البنك من 34 في المئة العام 2004 إلى 40,4 في المئة. ومع انقضاء النصف الأول من العام الحالي، فإنه من الملاحظ أن مساهمة قطاع الأفراد في صافي الأرباح قد ارتفعت إلى 62,8 في المئة مقابل 36,9 في المئة للفترة نفسها من العام الماضي.

هذا وقد أعلن البنك السعودي الهولندي عن ارتفاع أرباحه التشغيلية خلال النصف الأول من العام الحالي بنسبة 33 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2005، في الوقت الذي انخفضت الأرباح الصافية للبنك بنسبة 20 في المئة وبلغت 365 مليون ريال. وقد تأثر صافي ربح البنك لهذه الفترة بسبب اعتماد البنك مخصص ائتمان لمرة واحدة فقط بمبلغ 274 مليون ريال. ومن دون هذا المخصص كانت أرباح البنك سترتفع خلال النصف الأول من العام 2006 بنسبة 40 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي.

ولعل التدقيق في مكونات إيرادات البنك السعودي الهولندي للنصف الأول من العام الحالي، تظهر عدم تأثره بالتراجع الذي أصاب سوق الأسهم السعودية، حيث أن إيرادات البنك من الرسوم والعمولات قد ارتفعت بنسبة 50 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2005، واستمرت بلعب دور رئيسي في دعم إيرادات البنك، في الوقت الذي مازالت عائدات الفائدة الناتجة عن الأعمال الرئيسية المصدر الأساسي للدخل وبنسبة 57 في المئة.■



المبنى الرئيسي مع الشعار الجديد

المصارف اللبنانية في قبرص تبقى في "الأوفشور" أم تدخل السوق المحلية ؟

نيقوسيا - بهيج ابو غانم

لم يخطر ببال المصارف اللبنانية التي افتتحت وحدات مصارف خارجية OBUs في قبرص، أنّ هذه الوحدات (UNITS) ستتحوّل في يوم ما إلى مصارف (فروع) محلية. كما لم تتوقع المصارف اللبنانية التي بدأت تتواجد في الجزيرة تباعاً ومنذ العام 1984، أن فروعها المحلية ستغدو جزءاً من النظام المصرفي الأوروبي، نتيجة لانضمام قبرص إلى الاتحاد الأوروبي الذي يكتمل مطلع العام المقبل، ويدخل منطقة اليورو EURO ZONE اعتباراً من العام 2008.

وانطلاقاً من ذلك، فإن فروع الأوفشور اللبنانية في قبرص لم تعد ومنذ مطلع هذا العام وحدات خارجية، بل أصبحت تسمى وحدات مصارف دولية (Ibus)، وهي بذلك دخلت مرحلة جديدة لم تتحدد معالمها بعد، لكنها تمتلك الإمكانات المتاحة لتلعب دوراً جديداً يأتي استكمالاً لدورها السابق.

كيف يبدو التواجد المصرفي اللبناني في "الجزيرة الأوروبية"؟ وما هي طبيعة نشاطه؟ وبالتالي ما هي الآفاق المستقبلية؟

8 أو 10 مصارف

ترقى بداية التواجد المصرفي اللبناني في قبرص إلى العام 1984 وتحديداً في شهر فبراير، وكان أول القادمين إلى الجزيرة بنك الاعتماد اللبناني، وآخرهم بنك بيروت الذي بدأ العمل الفعلي أوائل العام 2003. وخلال هذه الفترة (15 عاماً) دخل إلى الجزيرة تباعاً 8 مصارف، هي الآتية، وفقاً للائحة البنك المركزي القبرصي:

1 – بنك اللايد (Allied Bank)، الذي تأسس في العام 1987، وهو بات تابعاً لمجموعة البحر المتوسط، ومن المرتقب إنجاز إجراءات تبديل اسمه كفرع تابع لبنك ميد (Band MED)، وفقاً للتسمية الجديدة لبنك البحر المتوسط الذي ينضوي مع البنك السعودي اللبناني وبنك اللايد تحت ملكية واحدة تبعاً لعملية الاندماج التي تمت أوائل هذا العام.

2 – بنك بيروت: وهو الحبة الأخيرة في عنقود المصارف اللبنانية في قبرص. وقد تأسس في نهاية العام 2002 وباشر عمله في فبراير 2003.

3 – بنك بيروت والبلاد العربية (BBAC): وهو من أوائل الفروع، وقد بدأ عمله خلال العام 1985 وبعد أشهر عدة من بدء عمل بنك الاتحاد اللبناني.

4 – البنك الأوروبي للشرق الأوسط (بيمو): وقد تزامن تأسيسه مع دخول مجموعة الـ"عبجي" إلى القطاع المصرفي اللبناني بعد أن خرجت منه عند بيع بنك الاعتماد اللبناني. وهذا البنك له تواجد في فرنسا، ومؤخراً في سورية. ويركّز نشاطه على تمويل الشركات والتمويل التجاري والخدمات المصرفية الخاصة.

5 – بنك لبنان والمهجر (BLOM): ويعتبر أحد أكبر الفروع اللبنانية في قبرص ويضم نحو 15 موظفاً. وقد تأسس في العام 1992.

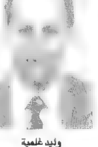
6 – بنك بيبلوس: وهو كذلك من أوائل الفروع اللبنانية وتأسس في ديسمبر من العام 1984، أي بعد 9 أشهر من بدء عمل بنك الاعتماد اللبناني.

7 – بنك الاعتماد اللبناني: وهو، كما سبقت الإشارة، الفرع اللبناني الأول في الجزيرة (مارس 1984)، ولديه نشاط متميّز.

8 – بنك لبنان والخليج: وهو البنك الوحيد المتواجد في مدينة لارنكا بخلاف الفروع الأخرى المتواجدة في مدينة ليماسول.

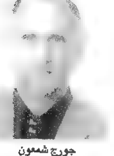
غير أنه من الممكن أن تنضم إلى لائحة المصارف اللبنانية هذه ثلاثة مصارف أخرى هي: بنك سوسيته جنرال قبرص الذي تتبع إدارته للبنك الأم في فرنسا، على الرغم من علاقته بالبنك اللبناني. وكذلك ينضم إلى اللائحة بنك فدرال الشرق الأوسط المملوك


زياد المر (لبنان والمهجر)


وليد غلمية (بنك بيروت)

حياة حرفوش (الاعتماد اللبناني)


إيلي ثابت (بنك BBAC)


جورج شمعون (بنك اللايد)



من مجموعة لبنانية، لكنه لم يعد تابعاً قانونياً للبنك العامل في لبنان.

إلى ذلك، انضم إلى اللائحة بصورة فعلية بنك الشركة المصرفية العربية (SBA) الذي بات مصرفاً لبنانياً من حيث الملكية، بعد شراء البنك اللبناني الفرنسي لغالبية أسهم SBA كبنك مسجل في فرنسا (راجع الكلام عنه في مكان آخر).

الوجود الأقدم

والواقع أن الوجود المصرفي اللبناني هو الأقدم والأوسع الذي دخل النظام السابق، نظام الأوفشور. فمن أصل لائحة بنوك الـ Ibus المسجلة لدى البنك المركزي القبرصي، هناك 28 مصرفاً، وبحسب طبيعة الملكية فإنّ حصة لبنان من هذه المصارف هي 11 مصرفاً أي ما يعادل نحو 40 في المئة من الإجمالي.

إلى ذلك ثمة 4 مصارف أردنية، إضافة إلى بنوك أميركية وبريطانية وفرنسية وعدد من المصارف الروسية والأوروبية الشرقية التي دخلت مؤخراً بعد خروجها من النظام الاشتراكي.

ووفقاً للأرقام الصادرة عن البنك المركزي القبرصي والموقوفة في نهاية مارس 2006، بلغ إجمالي موجودات مصارف الـ Ibus نحو 19,3 مليار دولار، علماً أنه لا يعتد كثيراً على مؤشر الموجودات باعتبار أن النشاط الأساسي يتركّز في البنود المدرجة خارج الميزانية.

ومقارنة بإجمالي القطاع المصرفي القبرصي، فإن موجودات مصارف الـ Ibus تشكل نحو 27 في المئة من الإجمالي البالغ نحو 70 مليار دولار بحسب الأرقام الموقوفة في نهاية يونيو 2006.



مرحلة الأوفشور

والواقع أن المصارف اللبنانية حققت أغراضها خلال مرحلة الأوفشور والمرسومة من قبل إدارتها الرئيسية في لبنان. فالملاحظ أن معظم الفروع (الوحدات) اللبنانية تأسست خلال ثمانينات القرن الماضي في وقت كانت الأحداث اللبنانية ما زالت قائمة. وبالتالي، فإن المصارف اللبنانية التي أخذت زمام المبادرة في سوقها المحلية بعد خروج أو انحسار المصارف الأجنبية كانت بحاجة إلى موطئ قدم خارجي وإلى منافذ تعينها على خدمة زبائنها سواء عبر نشاط المراسلة أو تمويل التجارة لا سيما في ظل أوضاع أمنية مضطربة. ولم تكن المصارف اللبنانية في ذلك الوقت، باستثناء قلة منها، تمتلك التواجد الخارجي عربياً ودولياً كما هو عليه الوضع حالياً.

وهكذا، لعبت الفروع (الوحدات) اللبنانية في قبرص الدور المنوط بها وأعطت نتائج متفاوتة، من دون أن يكون هناك طموح في تحقيق أرباح كبيرة نسبياً، بل توفير الخدمات بفعالية في مجالي الاعتمادات المستندية والبوالص، والإفادة من مزايا الجزيرة في تلك الفترة (نظام الأوفشور للبنوك والشركات، انخفاض الضرائب وسواهما)، والتي قد تخسرها بعد الانضمام إلى أوروبا لتحل محلها مزايا من نوع آخر.

مدير بنك بيروت في قبرص وليد غلمية يقول: "تجربتنا في قبرص حديثة العهد (نحو ثلاث سنوات)، لكننا حققنا نتائج جيدة خلال العام 2005 من حيث الربحية. وبالطبع تركيزنا هو على تمويل الاعتمادات المستندية لزبائننا من اللبنانيين والسوريين وغيرهما".

ويضيف غلمية: "لكوننا بدأنا العمل في العام 2003 فقد كان لنا الحق ومنذ اليوم الأول في التعامل مع القبارصة ولكن بالعملة الأجنبية وبالعملة القبرصية اعتباراً من أول العام 2006".

أما مدير فرع بنك اللايد جورج شمعون فيشير إلى أن نشاط الفرع يركز على عمليات الاعتمادات لاسيما مع منطقة الشرق الأقصى، مشيراً إلى تقديم التسهيلات بالعملة الأجنبية في مقابل ضمانات عقارية أو نقدية.

أما مديرة فرع بنك الاعتماد اللبناني حياة حرفوش فتقول: "إن البنك أصبح بنكاً محلياً أو بالأحرى فرعاً لمصرف أجنبي يوفر كافة أنواع العمليات لعملائه في الخارج ولزبائن محليين مختارين"؛ وتشير حرفوش إلى الاهتمام الخاص الذي يوليه البنك لعملية مكافحة تبييض الأموال.

ويؤكد مدير فرع بنك بيروت والبلاد العربية (BBAC) إيلي ثابت على الدور الذي يلعبه الفرع في مجالي الاعتمادات والكفالات، وتحويلات الزبائن، لافتاً إلى "الدور القائم مع المغتربين اللبنانيين في أفريقيا...".

ويشير مدير فرع بنك لبنان والمهجر (Blom) زياد المر إلى أن البنك هو الوحيد بين المصارف اللبنانية الذي بات لديه صندوق يدفع من خلاله نقداً (Cash) لزبائنه المحليين.

كذلك يوضح مدير فرع بنك بيبلوس جون طنوس" تمركز النشاط على فتح الاعتمادات وإرسال الوثائق وتحصيل الشيكات وخدمة زبائن البنك المنتشرين في لبنان والخارج سواء في عمليات تمويل التجارة أو تحويلات الودائع".

خدمات الظروف الاستثنائية

وإلى عملها المعتاد في مجالات فتح الاعتمادات المستندية للزبائن سواء للبنانيين أو لغير اللبنانيين الذين بينهم سوريون وأردنيون وخليجيون وجزائريون وأوروبيون، فقد لعبت الفروع اللبنانية دوراً حيوياً خلال الظروف الصعبة التي عاشتها المصارف اللبنانية في ظل العدوان الإسرائيلي على لبنان والذي بدأ في 12 يوليو الماضي.

ويشير مدراء الفروع في قبرص إلى جملة من الخدمات تمّ تقديمها خلال هذه الفترة للزبائن اللبنانيين لاسيما الذين لديهم حسابات في فروع تقع في مناطق لبنانية ساخنة تعرضت للقصف لاسيما منطقة الجنوب والضاحية الجنوبية لبيروت. ولخص هؤلاء هذه الخدمات بالآتي:

- فتح الاعتمادات المستندية للزبائن بعد أن بات من غير المستحسن فتح هذه الاعتمادات في بيروت.
- تلقي الوثائق وإيصالها بالبريد السريع إلى لبنان وبالعكس.
- فتح حسابات للزبائن كتدبير احترازي في حال عدم تمكن هؤلاء من الحصول على الخدمات المطلوبة من فروع المصارف في لبنان.

دخول السوق المحلية

غير أن التحوّل الأبرز في نشاط فروع (Ibus) المصارف اللبنانية وغير اللبنانية في قبرص، وإنما يكمن في تحوّلها إلى مصارف محلية، قادرة قانوناً على التعامل مع الزبائن

المحليين إقراضاً وإيداعات وبالعملة القبرصية اعتباراً من أول العام 2006، علماً أنه قبل ذلك كان في الإمكان التعامل مع القبارصة بالعملة غير القبرصية. فهذه الفروع باتت متساوية مع البنوك المحلية من حيث الضرائب المفروضة (10 في المئة)، ومن حيث موجبات الاحتياط الإلزامي على الودائع بالعملة المحلية، ومن حيث انتسابها لهيئة ضمان الودائع.

ولكن السؤال هو: هل دخلت الفروع اللبنانية السوق المحلية؟ وهل بات لديها نشاط سواء في مجال صيرفة الشركات وصيرفة التجزئة؟

الجواب بالطبع سلبي، حيث أن الفروع اللبنانية في قبرص لا تزال تعمل فعلياً وكأنها "أوفشور" ويتمحور عملها مع زبائن غير مقيمين، أي على غرار النشاط الذي كانت تقوم به منذ تأسيسها.

ما هي المعوّقات؟

فما هي المعوّقات أو العوامل التي تحول دون دخول الفروع المصرفية اللبنانية في السوق المحلية القبرصية؟ بالطبع، قد لا يكون هذا السؤال في توقيته الملائم باعتبار أنه لم تنقض سوى بضعة أشهر على إتاحة المجال كاملاً أمام المصارف اللبنانية لدخول السوق المحلية القبرصية. غير أن هناك عوائق فعلية قائمة والتي يُجمع عليها مدراء الفروع اللبنانية في قبرص.

مدير فرع بنك بيروت وليد غلمية يقول: "الدخول إلى السوق القبرصية المحلية ليس بالأمر السهل، وخصوصاً في قطاع التجزئة نظراً إلى انتشار البنوك القبرصية الوطنية بكثافة في كافة المدن والمناطق، إلا أن بنك بيروت يبحث عن فرص مجدية له في مجال تمويل التجارة من خلال الشركات الكبيرة.

حياة حرفوش (الاعتماد اللبناني) تقول: "ندرس حالياً إمكانات الدخول إلى السوق القبرصية، أما مدير فرع بنك بيروت والبلاد العربية (BBAC) **إيلي ثابت** فيشير إلى عدم وجود مركزية للمخاطر تمكن المصارف اللبنانية من الاطلاع على أوضاعهم المالية الواقعية لجهة التزاماتهم تجاه المصارف. ويؤكد **جورج شمعون**، مدير فرع بنك اللايد، على "أن المصارف اللبنانية تحتاج إلى وقت من أجل معرفة السوق المحلية بصورة جيدة".

أما مدير فرع بنك لبنان والمهجر (BLOM) **زياد المر**، فيؤكد أن الدخول بدأ باستحداث صندوق للدفع نقداً، مع إشارته إلى عدم إمكانية المنافسة في قطاع التجزئة نظراً إلى انتشار الفروع الوطنية وإلى معرفة البنوك الوطنية بالأفراد والزبائن لاسيما في بلد تعداده السكاني نحو 800 ألف نسمة.

ويشير **جون طنوس**، مدير فرع بنك بيبلوس، إلى أن لدى البنك حالياً فريق خاص يتولى دراسة السوق المحلية القبرصية وإمكانات وسُبل الدخول إليها.

إلى ذلك، يشير مدراء فروع المصارف اللبنانية إلى معوّقات أخرى ترتبط بواقع عدم وجود زبائن محليين تبرر إقدام البنوك على معالجة الآتي:

– إصدار الشيكات الخاصة بها وإمكانية تبادلها في غرفة المقاصة (مركزها في نيقوسيا).

– العمل على إنشاء أجهزة الصرّاف الآلي ATMs لتوفير وسائل دفع إلكترونية للزبائن.

الدرس والتحضير

وعلى الرغم من هذه العراقيل وسواها، فإن الفروع اللبنانية حظيت بفرصة مهمة وحيوية للمشاركة في الاقتصاد القبرصي الذي سيكون جزءاً من الاتحاد الأوروبي وخاضعاً لمعاييره ولوائحه، سواء بالنسبة إلى النشاط المصرفي أو بالنسبة إلى كافة النشاطات الاقتصادية الأخرى. كما أن اكتساب الفروع اللبنانية الصفة الأوروبية يعطي المصارف اللبنانية الأم مردوداً مهماً. ويمكّنها من تحقيق تفاعل أفضل بين هذه الفروع وبين تواجدها في أوروبا (فرنسا، لندن، جنيف وبروكسل،...) ولو بصيغ مختلفة.

غير أن عدم دخول الفروع اللبنانية إلى السوق المحلية القبرصية يعزى إلى الاعتبارات التالية:

1 – الحاجة إلى مزيد من الوقت والجهد من أجل دراسة السوق القبرصية بصورة أفضل وأشمل، والتعرف على الشركات والمؤسسات. وهذا الأمر يتطلب استثماراً وإيجاد آليات وزيادة عدد الموظفين وتوفير المزيد من الكوادر المناسبة.

2 – ضرورة التريّث في انتظار دخول قبرص منطقة اليورو EURO Zone مع مطلع



العام 2008، مع ما يعني ذلك من حصول متغيرات على الصعيدين المصرفي والاقتصادي، والالتزام أكثر بتعليمات وقرارات الاتحاد الأوروبي.

3 – ضرورة التريّث إلى حين استحداث إدارة مركزية المخاطر لدى البنك المركزي القبرصي، لأنه من دون ذلك يتعذر على المصارف اللبنانية الدخول في عمليات إقراض للشركات والمؤسسات القبرصية في غياب المعطيات التي تسمح لها بدراسة المخاطر.

4 – ضرورة التريّث لاكتمال انضمام قبرص إلى الاتحاد الأوروبي انضماماً كاملاً، لمعرفة انعكاسات ذلك على الاقتصاد القبرصي من ناحيتي الإيجابيات والسلبيات، وللوقوف على المزايا التفاضلية الجديدة التي سيكتسبها الاقتصاد القبرصي.

تبقى الإشارة إلى أن تواجد المصارف اللبنانية في قبرص أعطى دليلاً جديداً على أهمية التواجد الخارجي في كافة الظروف، الأمر الذي يعطي المصارف مرونة أكبر في خدمة زبائنها، ويوفر لها المجال لتوزيع مخاطرها وتنويع مصادر دخلها.

ومهما يكن وضع الاقتصاد القبرصي تحت المظلة الأوروبية فتبقى للجزيرة أهميتها من حيث موقعها الستراتيجي، والدور الذي يمكن أن تلعبه كصلة وصل بين أوروبا والشرق الأوسط.

المصارف اللبنانية في قبرص باتت لديها إمكانية الدخول إلى السوق المحلية القبرصية، وهي تملك خيارات عدة لتحديد طبيعة هذا الدخول ومستوياته، وهي بالتأكيد لا تفتقد إلى الخبرة ولا تنقصها المزايا التنافسية. وأي دخول لا بد أن يرتكز على ستراتيجية واضحة. ■



بنك SBA في قبرص:
تمويل العمليات التجارية والمشاريع

نيقوسيا – الاقتصاد والأعمال

يحتلّ فرع بنك SBA (الشركة المصرفية العربية) موقعاً متميزاً بين الوحدات المصرفية الخارجية (IBUs) التي أصبحت اعتباراً من 2006 مصارف محلية كنتيجة لانضمام قبرص إلى الاتحاد الأوروبي.

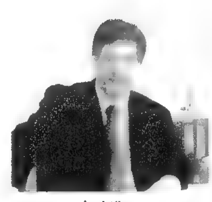
يعتبر بنك SBA في قبرص مصرفاً فرنسياً بحسب وسجلات البنك المركزي القبرصي باعتباره ينتمي ومنذ تأسيسه العام 1986 لمصرف مسجل في فرنسا ويحمل ترخيصاً فرنسياً. لكن هذا البنك كان دائماً عربياً سواء من حيث قاعدة زبائنه ونطاق عمله الأساسي، أو من حيث ملكيته المؤثرة ذات الأكثرية العربية.

فمنذ مطلع العام 2006 انتقلت ملكية بنك SBA الفرنسي وبأكثرية كبيرة إلى البنك اللبناني الفرنسي الذي بات يملك نحو 78 في المئة من أسهم البنك وبقي لشركة CFP المملوكة من شركة "اكسا" الفرنسية 20 في المئة.

تميّز بنك SBA في قبرص سواء في مرحلة "الأوفشور" سابقاً أو حالياً، بتنوع نشاطاته المصرفية خارج قبرص، كما تميز بربحية ممتازة قياساً إلى حجمه.

يقول مدير فرع SBA في قبرص **عدنان نويهض** (تسلّم مهام إدارة الفرع في العام 1998): "يتمحور النشاط المصرفي حول تمويل العمليات التجارية المختلفة من اعتمادات مستندية وبوالص وإصدار كفالات، وزبائننا في هذا المجال غالبيتهم من السوريين، كما هناك بعض الخليجيين، أو من بلدان عربية أخرى".

ويضيف **عدنان نويهض**: "غير أن ما يميزنا عن غيرنا من المصارف العربية الماثلة العاملة في الجزيرة هو دخولنا في تمويل المشاريع المختلفة التي تقع ضمن سياسة البنك سواء من حيث المنطقة أو من حيث آجال التمويل التي هي قصيرة في الغالب وتتراوح بين 18 و36 شهراً".


عدنان نويهض

وأوضح أن البنك وبفضل تواجده في قبرص وفرنسا، ساهم في تمويل مشاريع عدة في سورية بينها مصانع نسيج ومحطات كهرباء ومشاريع سياحية وغيرها".

ولا يخفي مدير بنك SBA في قبرص العلاقات المميزة القائمة مع نخبة من الزبائن السوريين، ويوضح: "ما يميز بنك SBA أنه كان من أوائل البنوك التي دخلت إلى السوق السورية وكانت له مساهمات عدة في تمويل التجارة الخارجية وفي تمويل المشاريع".

وتابع: "هذا الأمر وفّر لبنك SBA معرفة دقيقة بالسوق السورية وخبرة تمتد إلى أكثر من 20 عاماً. ونشير هنا إلى الآفاق الواسعة والدعم الكبير اللذين أرساهما المؤسس الفعلي رئيس مجلس الإدارة السابق والرئيس الفخري الحالي **صفا جانودي**. ونتيجة لذلك تمكن SBA من الفوز بنخبة من الزبائن السوريين الذين لديهم نشاطات في سورية نفسها، إضافة إلى السعودية والجزائر والسودان.

الملكية الجديدة

وإذا كان هذا النشاط المصرفي مرتبطاً بسياسة SBA من خلال الملكية السابقة، فهل تستمر هذه السياسة في ظل الملكية الجديدة أي ملكية البنك اللبناني الفرنسي؟

يؤكد **نويهض**: "هذه النشاطات مستمرة بالسياسة نفسها وبالجهاز نفسه خصوصاً مع استمرارية **علي صفا جانودي** نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام. وإذا كان هناك من تعديل فإنه يتعلق بإضافة نشاطات أخرى إلى جانب النشاطات القائمة". ويضيف: "مما لا شك فيه أن الملكية الجديدة لبنك SBA وفّرت وستوفر تنمية مضافة جديدة، وترسخت مزايا SBA بفضل خبرة المالكين الجدد العريقة في المجال المصرفي سواء في لبنان أو في فرنسا، كما تجدر الإشارة إلى أن البنك اللبناني الفرنسي يملك سجلاً حافلاً لعمليات تمويل المشاريع في لبنان سواء في الصناعة أو السياحة أو التطور العقاري، وقد تميز في السابق وخلال أصعب الظروف، بانخراطه في الاقتصاد الوطني وفي تمويل المشاريع".

السوق القبرصية

ولكن ماذا عن توجهات SBA بالنسبة إلى السوق المصرفية باعتبار أن البنك أصبح مصرفاً محلياً قادراً على التعاطي في كافة النشاطات المصرفية وبخاصة في مجالي منح القروض واستقطاب الودائع؟ ويجيب **عدنان نويهض**: "ثمة معوقات عدة أهمها:

1 – عدم خبرتنا ومعرفتنا بالسوق المحلية وبالفعاليات الأساسية العاملة في مختلف القطاعات. فعلى مدى السنوات الماضية لم يكن متاحاً العمل ضمن السوق، وبالتالي لم نسع إلى إقامة شبكة علاقات مع زبائن قبرصيين لأننا لم نكن قادرين على توفير الخدمات المصرفية لهم.

2 – الانتشار الواسع للمصارف الوطنية القبرصية عبر الفروع المنتشرة في شوارع المدن والمناطق. وهذا الأمر لا يمكّننا من منافسة البنوك الوطنية لاسيما في قطاع صيرفة التجزئة.

3 – عدم وجود نظام مركزية المخاطر لدى البنك المركزي القبرصي الذي يتيح لنا الاطلاع على إلتزامات الزبائن لدى المصارف، الأمر الذي يجعل عملنا متسماً بمخاطر عالية لا يمكن احتسابها.

4 – هناك معوقات أخرى تتعلق بغرفة المقاصة (تبادل الشيكات) وأجهزة الصرف الآلي وسواه وهي معوقات ناتجة بالطبع من عدم وجود قاعدة زبائن لنا".

ويختم **نويهض**: "على أي حال باتت السوق المحلية القبرصية في متناول اليد، ويمكن الدخول إليها إذا توفرت المعطيات التي تشير إلى وجود جدوى من هذا الدخول. وربما يشكل انضمام قبرص إلى منطقة اليورو مع مطلع العام 2008 مرحلة جديدة توفر لنا فرصاً ومعطيات جديدة". ■



الخليج للتمويل والاستثمار تكريس التحول نحو الصيرفة الاستثمارية

بيروت- الإقتصاد والأعمال

خطوات عدة ومتلاحقة خطتها شركة الخليج للتمويل والاستثمار منذ أكثر من سنتين في إطار تحولها الصريح من شركة للتمويل الاستهلاكي إلى شركة استثمارية إسلامية. ومع تكريس هذا التحول منذ العام 2004، يبدو أن شركة الخليج للتمويل والاستثمار قد بدأت بالتحضير لتثبيت حضورها في قطاع الصيرفة الاستثمارية، بما يتوافق مع طبيعتها القانونية كمصرف استثماري وفقاً للترخيص الذي حازت عليه من مؤسسة نقد البحرين مع تأسيسها عام 1981.


نبيل هادي

ففي لقاء خاص مع مجلة "الاقتصاد والأعمال" أعلن الرئيس التنفيذي للشركة نبيل هادي، عن استكمال وانجاز عملية زيادة رأس مال الخليج للتمويل والاستثمار، ورفعه إلى 52,5 مليون دولار أميركي، ليرتفع بذلك إجمالي حقوق المساهمين في الشركة من 27 مليوناً إلى 140 مليون دولار أميركي.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتمويل والاستثمار نبيل هادي، "تم خلال السنتين الأخيرتين العمل على تفعيل البنية التحتية للشركة تمهيداً لاستقطاب تلك الزيادة في رأس المال، ما سيشكل قفزة قوية ودعامة أساسية لمالية الشركة وعملها. وسيتم تفعيل تلك الزيادة خلال الفصل الأخير من العام الحالي 2006 وبحد أقصى بداية العام 2007، أي بعيد الانتهاء من جميع الإجراءات الرسمية الضرورية لتثبيت وتسجيل التعديل في رأس مال الشركة، والحصول على موافقة مؤسسة نقد البحرين".

مساهمين وشركاء ستراتيجيين

ويضيف هادي قائلاً" الخطة التي وضعتها شركة الخليج للتمويل والاستثمار لزيادة رأس مالها، كانت تقتضي استغناء المساهمين القدامى في الشركة عن نسبة 50 في المئة من حصتهم من رأس المال، مقسمة ما بين نسبة ثلاثين في المئة يتم بيعها عن طريق الاكتتاب الخاص إلى ثلاث مؤسسات خليجية يشكل استقطابهم هدفاً ستراتيجياً للشركة، أما النسبة الباقية والبالغة 20 في المئة فكانت لدى الشركة رغبة ببيعها من عدد من المستثمرين الأفراد وهو ما تم إرجاؤه إلى مرحلة لاحقة، يعمل على إتمامها عن طريق اكتتاب خاص أو عام".

بناء عليه يقول هادي، "احتفظ المساهمون القدامى بنسبة 70 في المئة من رأس مال الشركة، واستغنوا عن النسبة الباقية وهي 30 في المئة التي انتقلت ملكيتها إلى المساهمين الستراتيجيين الجدد، وهم كل من الشركة الكويتية للاستثمار، وشركة الصناعات الوطنية وهما شركتين كويتيتين، ومجموعة سمامة السعودية. وقد وقع الاختيار على تلك الجهات الثلاث نظراً لما تتمتع به من علاقة ستراتيجية راسخة منذ زمن مع شركة الخليج للتمويل والاستثمار.

لينضم بذلك مزيد من المؤسسات الخليجية إلى قاعدة مساهمي الشركة، وأضحت تلك المؤسسات تحوز مجتمعة على نحو 97 في المئة من أسهم الشركة والباقي تعود ملكيته لعدد من المستثمرين الأفراد".

ويستعرض هادي المؤسسات المالكة لشركة الخليج للتمويل والاستثمار، مشيراً إلى أنها "تتوزع على عدد من الدول الخليجية، فمن البحرين: كل من بنك البحرين الإسلامي وشركة التأمينات الاجتماعية، ومن الكويت: بيت التمويل الكويتي وبيت الاستثمار الخليجي والشركة الكويتية للاستثمار وشركة الصناعات الوطنية، ومن الإمارات: بنك دبي الإسلامي، ومن السعودية: مجموعة سمامة. ومع دخول المساهمين الجدد، أضحت الحصة الأكبر في ملكية الشركة من حيث الاستثمار المباشر، تعود إلى كل مجموعة سمامة بحصة تبلغ 15 في المئة والشركة الكويتية للاستثمار بحصة تبلغ 10 في المئة، إضافة إلى أن بيت الاستثمار الخليجي بشكل مباشر ومن خلال صناديقهم الاستثمارية يملكون حصة إجمالية تبلغ 25 في المئة من رأس مال الشركة، أما باقي المساهمين من المؤسسات فتتراوح حصتهم ما بين 5 و7 في المئة".

الصيرفة الاستثمارية

ولعل النظر إلى التغيرات في طبيعة عمل شركة الخليج للتمويل والاستثمار منذ تكريسها توجهها الستراتيجي نحو قطاع الصيرفة الاستثمارية، يشكل خير ترجمة

للحركة التصاعدية اللافتة في مالية الشركة وهيكلية ملكيتها. فوفقاً لـ نبيل هادي، "اقتصر عمل الخليج للتمويل والاستثمار، منذ تأسيسها حتى العام 2000 على نشاط تمويل المستهلك، لتشهد من بعدها مرحلة انتقالية امتدت حتى العام 2003 استمر خلالها طغيان تمويل المستهلك لكن رافقه وضع أسس عمل الشركة في قطاع المصرفية الاستثمارية، وهو القطاع الذي أضحى منذ عام 2004 حتى تاريخه مجال نشاطها الرئيسي".

ويستعرض نبيل هادي الأنشطة الاستثمارية للخليج للتمويل والاستثمار قائلاً: "يمكن اختصارها بعنوانين أساسيين وهما، عمليات الاستثمار المباشر في الملكية الخاصة عن طريق استملاك أسهم في شركات قائمة Private Equity Investment، ومن جهة أخرى تأسيس الأنشطة التجارية المختلفة من خلال مدها برأس المال وفق مبدأ الـ فينتشر كابيتال Venture Capital ولا تنحصر استثمارات الشركة في قطاعات محددة أو في دولة واحدة، فالخليج للتمويل والاستثمار تسعى إلى اقتطاف الفرص في أي قطاع توفرت وفي أي مكان وجدت، ما لم يكن للشركة قرار مسبق بعدم الاستثمار في قطاع ما أو دولة معينة. فعلياً فإن الحاجز الوحيد الذي قد يحول بين الشركة وفرصة استثمارية مناسبة يتمثل في عدم توافقها مع أحكام الشريعة الإسلامية، والتي تشكل الإطار القانوني والشرعي لعمل الخليج للتمويل والاستثمار".

وفي هذا الإطار يلفت هادي إلى توزع استثمارات الشركة حتى تاريخه في البحرين وعدد من الدول الخليجية والعربية وكل من الهند وأوستراليا، مفصحاً عن بعض استثمارات الشركة في البحرين. ففي القطاع الصحي تمتلك الخليج للتمويل والاستثمار، شركة Medical management Group، وفي قطاع البيع بالتجزئة تشترك الخليج للتمويل والاستثمار مع عدد من الشركاء الستراتيجيين، في ملكية شركة Khaleej fashion franchise. كذلك في القطاع الصناعي من خلال شركة الصقر للاسمنت. أما في القطاع العقاري فتدير وتمتلك حصة أساسية في شركة عقاري العقارية، هذا إضافة إلى طرحها ستة صناديق عقارية استثمارية وفق أسلوب الإجارة الإسلامية، وهي صناديق متوسطة الأجل تتراوح ما بين ثلاث وخمس سنوات لها ردود مجدٍ ومغرٍ من ناحية السيولة. كذلك إنشاؤها عدداً من الشركات العقارية لخدمة وتنفيذ مشاريع

زيادة رأس المال وإشراك مساهمين ستراتيجيين

محددة تطويرية ومدرّة للأرباح الرأسمالية Special Purpose Vehicle Companies (SPV).

وعن الستراتيجية الاستثمارية التي تتبعها شركة الخليج للتمويل والاستثمار، يقول هادي، "عندما يكون الاستثمار عن طريق تملك أسهم في شركات قائمة، فان جزءاً من الاستثمار يتم بواسطة أموال الشركة بشكل مباشر والجزء الآخر يتم بيعه إلى مجموعة من المستثمرين من عملاء الشركة. أما عمليات الـ فينتشر كابيتال ونظراً لما تتضمنه من مراحل تأسيسية للنشاط التجاري، فلا يتم عرضها على المستثمرين إلا بعد أن تصبح ناضجة وجاهزة وبالتالي قادرة على تحقيق العوائد الجاذبة.

وجميع تلك العمليات الاستثمارية تقوم وفق مبدأ التخارج الذي يشكل جوهر الفكر الاستثماري للشركة والمطلب الرئيسي لعملائها، آخذين في عين الاعتبار تنوع عمليات التخارج واختلاف فتراتها وفق طبيعة الاستثمار، لتتراوح ما بين سنتين إلى 8 سنوات، وبعوائد ما بين 12 إلى 35 في المئة. فالنشاط التجاري الذي يتكون من استثمار في مشاريع للتطوير العقاري يتم التخارج منه مباشرة عند الانتهاء من تنفيذ المشروع، أما الاستثمار في المشاريع الصناعية فإن تاريخ التخارج مرتبط بثبات المشروع ودخوله مرحلة الربحية. كذلك فإنه غالباً ما يحتاج إنجاز التخارج من أي استثمار في أسهم شركات قائمة إلى فترة أطول وبما يتناسب مع المرحلة التي تمر بها الشركة، من حيث كونها لا تزال في طور التأسيس أو بدأت بالانطلاق أو حتى النهوض".

التركيز على عمليات الاستثمار المباشر في الملكية الخاصة، وتمويل الأنشطة التجارية وفق مبدأ الـ فينتشر كابيتال

المستقبل ورواسب الماضي

"تلك الوقائع مجتمعة تشكل بداية لمرحلة جديدة في تاريخ شركة الخليج للتمويل والاستثمار، التي تعد العدة للمزيد من الاستثمارات في مختلف القطاعات من خلال مجموعة من المشاريع في طور التحضير والدراسة." ويضيف نبيل هادي قائلاً، "لم يمضِ على وجودنا في قطاع الصيرفة الاستثمارية بشكل فعلي أكثر من سنتين، وبما أن حلقة العمل في هذا القطاع تستدعي فترة زمنية لا تقل عن عامين لاكتمال فكرة أي مشروع استثماري وتنفيذه. لذا أمام الشركة نحو ثلاث سنوات لكي تحقق سنوياً حلقة كاملة من إحدى مشاريعها الاستثمارية".

كما أن التحول نحو الصيرفة الاستثمارية استلزم من الشركة مجموعة من الإجراءات الضرورية لترتيب أنشطتها السابقة، لعل أبرزها الفصل بين النشاط التجاري والتمويلي السابق للشركة ونشاطها الاستثماري، ليس فقط من الناحية العملية بل أيضاً من الناحية القانونية. حيث يشير نبيل هادي إلى حصول الخليج للتمويل والاستثمار على موافقة الجهات المختصة، لإنشاء شركة تجارية تابعة يتم نقل النشاط التجاري إليها والعمل على توسيع عملها نحو المتاجرة بالمواد الاستهلاكية كالسيارات والأثاث والأجهزة المنزلية، ليتحول هذا النشاط إلى استثمار إضافي مباشر للشركة يتم في مرحلة لاحقة تسويقه على عدد من المستثمرين الستراتيجيين. على أن يعمل لاحقاً ووفق نموذج مماثل على نقل ما تبقى من النشاط التمويلي للخليج للتمويل والاستثمار إلى شركة متخصصة في عمليات التمويل. لاسيما بعد أن تم تخطي الأعباء الرئيسية الناتجة عن النشاط التمويلي السابق للشركة، وانخفضت حصة عمليات تمويل المستهلك إلى أقل من 10 في المئة من إجمالي أعمال الخليج للتمويل والاستثمار، وتقلص بالتالي حجم المبالغ الموجودة في محفظة تمويل المستهلك إلى نحو النصف.

لقد أنجزت شركة الخليج للتمويل والاستثمار عملية التحول الستراتيجيين وأمنت لها الأرضية اللازمة والغطاء المالي. ويلفت الرئيس التنفيذي نبيل هادي إلى ترقب تنفيذ توجهات الشركة بالتحول إلى شركة مساهمة عامة وإدراجها في عدد من أسواق الأسهم، وإن لم يتم حتى الآن تحديد التوقيت لذلك أو آليته واللذان مازالا موضوع نقاش بين المساهمين.■

مدير عام المصرف التجاري السوري:

نحو إقامة شركة قابضة مع القطاع الخاص

دمشق - يارا عشي


د. دريد درغام

يمر المصرف التجاري السوري، وهو الأكبر بين المصارف العاملة في سورية، بمرحلة انتقالية بما يتلاءم مع الانفتاح الاقتصادي في سورية، وهو يخضع حالياً لإعادة هيكلة تستهدف توسيع خدماته وزيادة رأس ماله، اضافة الى زيادة فروعه إلى 55 فرعاً، وتحديث تقنياته وهو يستخدم حالياً 520 صرافاً آلياً. ولدى المصرف ودائع بقيمة 10 مليارات دولار، وتبلغ موجوداته نحو 20 ملياراً.

مدير عام المصرف د. دريد درغام تحدث لـ "الاقتصاد والأعمال" عن واقع وآفاق عمل المصرف.

■ **طرحتم مؤخراً فكرة إنشاء شركة قابضة مع جهات خاصة محلية وخارجية، ما هو الغرض من الشركة وأين وصل تنفيذها ؟**

□ استندت الفكرة الى تحليل ميزانية المصرف التي تشير إلى وجود ودائع تعادل 10 مليارات دولار وسيولة نقدية تعادل أيضاً 10 مليارات دولار. وكان لا بدّ من تطوير وسائل لتوظيف هذه القدرات سواء من خلال تقديم مجموعة جديدة من الخدمات مثل الاعتمادات المؤجلة والآجلة الدفع وتمويل التجارة الخارجية. لذا طرحنا فكرة إقامة شركة قابضة وناقشناها مع المستثمرين العرب والأجانب ومع مصارف أجنبية، ولاقت الفكرة قبولاً أكبر مما كنا نتوقع، لدرجة أن "التجاري" استقبل خطابات نوايا من عدد لا بأس به للمشاركة في تأسيس هذه الشركة القابضة، التي ستركّز اهتمامها على تنفيذ المشاريع من خلال طرح أدوات إسلامية أو تجارية عادية لجمع المدخرات وتوظيفها بشكل أفضل مما يتم حالياً.

وستركّز الشركة على مشاريع حيوية مختارة في مجالات مختلفة، كالصناعة والعقار ومصافي النفط. وبلورة هذه الفكرة ستكون عاملاً مساعداً لسوق الأوراق المالية السورية المنتظرة. ولما كان "التجاري" لا يمتلك الخبرات الكافية لإدارة عمليات الشركة القابضة، لذا فهو يتطلع إلى التعاون مع المجموعات المساهمة فيها للوصول إلى أفضل إدارة لها. ونتوقع أن تتوزع ملكية الشركة بين القطاعين العام والخاص، وأن تكون إدارتها خاصة. فالقانون المعمول به في سورية يسمح بمثل هذا التعاون والمشاركة بين القطاعين. وينتظر المصرف التجاري الموافقة على تعديل قانونه ليتاح له تنويع استثماراته المحصورة حتى الآن في مجال تمويل الشركات.

ارتفعت الارباح من 90 مليون دولار في 2004 إلى 300 مليون دولار العام الماضي، والموجودات بلغت نحو 20 ملياراً

■ **ما واقع "التجاري" اليوم وما الجديد على صعيد تطوير وتوسيع أنشطته؟**

□ نحن الآن في مناخ زيادة رأس المال إلى 1,2 مليار دولار، وهذه الزيادة تؤمن الكفاية المالية للمصرف وفق متطلبات "بازل"، ونأمل أن تتم هذه الزيادة خلال السنوات المقبلة بناءً على حجم ونوعية أنشطة المصرف. ويعمل "التجاري" حالياً على تنويع أعماله لتشمل خدمات التجزئة خصوصاً بعد استكمال مشروع الأتمتة. فلدى المصرف حالياً 36 فرعاً، وسيرتفع هذا العدد قريباً إلى 55 فرعاً ومكتباً. ويستعد المصرف للدخول في مجال الخدمات الاستثمارية، وتنويع أنشطته في مجال الصيرفة الإلكترونية. ويمتلك "التجاري" الآن 520 صرافاً آلياً تتعامل بالبطاقات السورية والأجنبية، كما بدأ إصدار البطاقة الأجنبية المعتمدة في جميع أنحاء العالم، وهو يستعد الى توفير خدمة دفع الفواتير عن طريق الانترنت.

ويمر المصرف، الذي تقترب موجوداته حالياً من نحو 20 مليار دولار، بمرحلة انتقالية، وهو حقق تقدماً في ربحيته، فمن الأرباح الضئيلة جداً، انتقل إلى ربح بلغ 90 مليون دولار في العام 2004، ثم إلى 300 مليون دولار في العام 2005، من دون فروقات القطع. وهذه الأرباح تعادل الأرباح التي حققها المصرف طوال 40 عاماً من عمره.

■ **هل لا يزال المصرف التجاري السوري يعاني من آثار الإجراءات التي اتخذتها الولايات المتحدة ضده؟ أم أنه تمكّن من تجاوز آثار هذه العقوبات؟**

□ من المؤكد أن أي قرار ظالم تصدره دولة عظمى يكون مزعجاً، إلا أن المصرف سعى الى تحمل نتائج هذا القرار وتكاليفه بدلاً من أن يتحملها المتعاملون. واسباب العقوبات التي اتخذتها الإدارة الأميركية بحق المصرف سياسية بامتياز. ففي العام 2004 ذهبت شخصياً، برفقة وزير المالية السوري، إلى الولايات المتحدة والتقينا كبار المسؤولين الأميركيين، وناقشناهم باتهاماتهم للمصرف لجهة تبييض الأموال. وطلبنا أن يعرضوا دليلاً واحداً على تبييض الأموال فلم يستجيبوا، واقترحنا أن يرسلوا بعثة من جمعية المصارف الأميركية للتحقق من وجود عمليات تبييض فلم يستجيبوا ايضاً. والولايات المتحدة ضغطت على مختلف المصارف في العالم لكي توقف التعامل مع "التجاري"، وكانت النتيجة أن من بين مئات المراسلين في العالم، استجاب 15 مصرفاً فقط للضغوط الأميركية. ■



بنك الخليج المتحد

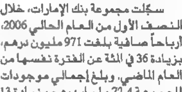

وليم خوري

أعلن بنك الخليج المتحد أن أرباحه الصافية للنصف الأول من العام الحالي بلغت 45,4 مليون دولار، أي ما يعادل 5,77 سنت للسهم الواحد، وبزيادة 40 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وعزا هذه الأرباح الى الدخل من الاستثمارات الذي بلغ 28,8 مليون دولار، والدخل من الرسوم والعمولات الذي بلغ 32,9 مليوناً، والحصة من أرباح الشركات الزميلة البالغة 28,7 مليوناً.

أما الموجودات الإجمالية الموحدة للبنك فبلغت 1,93 مليار دولار، وحقوق المساهمين 482,8 مليون دولار؛ وبلغ فائض القيمة السوقية قياساً بالقيمة الدفترية لاستثمارات البنك في الشركات التابعة والزميلة المدرجة في البورصات ما يزيد على 292,3 مليون دولار.

ويقول الرئيس التنفيذي للبنك **وليم خوري** "إنّ نحو 11 فئة متنوّعة من الإيرادات ساهمت في إجمالي الدخل". وعدّد منها الأعمال المصرفية التجارية، الأعمال المصرفية الاستثمارية وبخاصة إدارة المحافظ، وبدرجة أقل الدخل من الأنشطة العقارية والإيجارات، بالإضافة إلى "الأداء القوي لبنوكنا في تونس، الجزائر، الأردن والعراق، والمساهمة المهمة والمتواصلة لشركتنا الفرعية لإدارة الأصول – "كامكو"".

مجموعة بنك الإمارات



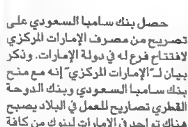
احمد حميد الطاير

سجّلت مجموعة بنك الإمارات، خلال النصف الأول من العام الحالي 2006، أرباحاً صافية بلغت 971 مليون درهم، بزيادة 36 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وبلغ إجمالي موجودات المجموعة 72,4 مليار درهم بزيادة 13 ملياراً عن نهاية العام 2005، كما زادت القروض والسلفيات بنسبة 20 في المئة لتصل إلى 46,2 مليار درهم، وبلغت ودائع العملاء 31,6 مليار درهم مقارنة بـ29,4 ملياراً في 31 ديسمبر 2005.

وتحدث رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك الإمارات **أحمد حميد الطاير** عن الخطط المستقبلية للمجموعة، قائلاً: "إن الأسس الاقتصادية تعتبر قوية، ويوفّر الدور الذي تلعبه دولة الإمارات العربية المتحدة في نمو الأعمال العالمية وبيئة الاقتصاد فرصاً ممتازة لكل من القطاع المالي وقطاعات الشركات في الدولة". وأضاف: "إن بنك الإمارات يستجيب لذلك من خلال الاستثمارات المستمرة في مقدراته وفي القوى البشرية."

ويقول كبير المسؤولين التنفيذيين في المجموعة **ريك بودنر**: "شهد النصف الأول من العام 2006 أداء قوياً للمجموعة من خلال بيئة عمل تنافسية للغاية، ونحن نواصل التوسع في أنشطتنا في مجال الأفراد والشركات والخزينة لتلبية احتياجات عملائنا. لقد قمنا خلال هذه الفترة بافتتاح 6 فروع جديدة، إضافة إلى تركيب 18 جهاز صراف آلي إضافي لتصل شبكة فروعنا في 30 يونيو 2006 إلى 54 فرعاً و148 جهازاً".

"سامبا"


عيسى العيسى

حصل بنك سامبا السعودي على تصريح من مصرف الإمارات المركزي لافتتاح فرع له في دولة الإمارات. وذكر بيان لـ"الإمارات المركزي" إنه مع منح بنك سامبا السعودي وبنك الدوحة القطري تصاريح للعمل في البلاد يصبح هناك تواجد في الإمارات لبنوك من كافة دول مجلس التعاون الخليجي.

ويعتبر بنك سامبا أول بنك سعودي يفتتح فرعاً له في الإمارات، ومن المتوقع أن تحصل ثلاثة بنوك سعودية أخرى على موافقة مصرف الامارات المركزي لافتتاح فروع لها في دبي.

يُذكر أن مجموعة سامبا المالية أعلنت عن افتتاح وحدة خاصة لتداول الأسهم الخليجية، ستتيح لعملاء "سامبا" تداول الأسهم الخليجية والمصرية والأردنية والمغربية. ووفّرت "سامبا" وسطاء تداول يمتازون بسرعة تنفيذ الأوامر، إضافة إلى مرونة التعامل وأسعار منافسة مقابل خدمات متميزة.

بنك أبوظبي الوطني

وقّع بنك أبوظبي الوطني اتفاقية مع "لوكهاندوالا بيلدرز إنترناشيونال آل آل سي"، وهي شركة عقارية مقرّها في مومباي، تهدف إلى تمكين الراغبين بشراء عقارات من الحصول على قروض إسكان مميّزة. ويقدم البنك عبر هذا العرض قرضاً إسكانياً لشراء العقارات في مشروع حدائق عدن الإعماري الكائن في مدينة دبي الرياضية في دبي لاند.

ومن المتوقع أن تبدأ أعمال الإنشاء بالمشروع اعتباراً من سبتمبر 2006، على أن يتمّ إنجازه خلال 24 شهراً، حيث سيتألف المبنى من 393 شقة سكنية تشمل استوديوهات وشققاً بغرفة واحدة وغرفتين وثلاث غرف نوم.

ويقول المدير العام للقطاع المصرفي المحلي في بنك أبوظبي الوطني **سيف الشحي**: "إنّ خطة القروض المقدمة من البنك ستكون متوفرة لمواطني دول مجلس التعاون الخليجي والوافدين على حد سواء".


توقيع الاتفاقية

بنك الدوحة

أعلن رئيس مجلس إدارة بنك الدوحة الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني النتائج المالية للنصف الأول من العام 2006، فأشار إلى أن العائد على متوسط الأصول بلغ 5,5 في المئة، والعائد على متوسط حقوق الملكية 40,2 في المئة، ونسبة التكلفة إلى الدخل 25,1 في المئة. واعتبر هذه النتائج "من أفضل المعدلات في السوق القطرية، وتعكس بوضوح مدى قوة الربحية والإنتاجية لدى البنك".

الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني

وفي نتائج النصف الأول من العام 2006، ارتفع صافي أرباح بنك الدوحة إلى 437,5 مليون ريال قطري، مقارنة بـ 344,1 مليوناً للفترة نفسها من العام 2005. وبلغ العائد لكل سهم 3,51 ريالات، مقابل 2,76 ريال. وحققت الودائع نمواً بنسبة 52 في المئة لتصل إلى 12,2 مليار ريال. وارتفعت السلف لتصل إلى 10 مليارات ريال، بنمو بلغ 46 في المئة، وزاد إجمالي الأصول بنسبة 45 في المئة ليصل إلى 16,6 مليار ريال.

وأشار نائب الرئيس التنفيذي لدى بنك الدوحة ر. سيتارامان إلى أنّ البنك "بات يتمتّع بقوة كبيرة، وقد تزامن ذلك مع زيادة كبيرة في رأس المال الذي وصل إلى 1,25 مليار ريال. ومع ارتفاع حقوق المساهمين الى 2,5 مليار ريال، أي بزيادة نسبتها 22 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي".

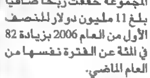
بنك سورية والخليج

يعتزم بنك سورية والخليج طرح 26 في المئة من رأس ماله للاكتتاب العام خلال الشهر الحالي، حيث من المقرر طرح 780 ألف سهم قيمة السهم الواحد 500 ليرة سورية. واعتبر المستشار في البنك وأحد المساهمين كوستي شحلاوي أن المصرف يسعى الى تقديم جميع الخدمات المصرفية، مع التركيز على خدمات الاستثمار، طرح الأسهم وإدارتها، وإدارة المحافظ المالية. ويظهر التقرير الذي أعدّه المصرف بمناسبة طرحه أسهمه على الاكتتاب العام تحليلاً لنقاط القوة والتحديات والفرص المتاحة له في السوق السورية. وأضاف شحلاوي أن الاقتصاد السوري يواجه تطورات واستحقاقات عديدة، كما تلوح في الأفق فرص جديدة للاستثمار، والتي يمكن أن تساعد على تعزيز قدراته التنموية، الاقتصادية والمصرفية.

ويساهم في بنك سورية والخليج – وهو أول مصرف خليجي يعمل في سورية – عدد من الجهات المصرفية العربية هي بنك الخليج المتحد بنسبة 24 في المئة، شركة الفتوح للاستثمار بنسبة 11 في المئة، وبيت الاستثمار العالمي – جلوبل بحصة 7 في المئة، وفيرست ناشيونال بنك بنسبة 7 في المئة.


المؤسسة العربية المصرفية


غازي عبد الجواد


أعلنت المؤسسة العربية المصرفية، الشركة الأم للمجموعة العربية المصرفية، أنّ المجموعة حققت ربحاً صافياً بلغ 11 مليون دولار للنصف الأول من العام 2006 بزيادة 82 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وقفز إجمالي الدخل إلى 229 مليون دولار، مقابل 155 مليوناً في العام 2005، فيما ارتفع الدخل من الفوائد إلى 121 مليون دولار مسجلاً زيادة نسبتها 39 في المئة مقارنة مع 87 مليوناً للفترة المقابلة من العام الماضي، وتُعزى هذه الزيادة إلى ارتفاع معدلات الفائدة والتوسّع المتدرّج في نشاط الإقراض؛ وقد بلغ الدخل من غير الفوائد 108 ملايين دولار مسجلاً نمواً كبيراً بلغت نسبته 59 في المئة.

وبلغ إجمالي مخصصات القروض المتعثرة المستردة، 27 مليون دولار مقارنة مع 13 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي. وارتفعت المصروفات التشغيلية إلى 129 مليون دولار (مقابل 93 مليوناً للعام 2005).

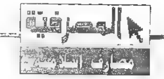
وبلغ إجمالي موجودات المجموعة نحو 21,4 مليار دولار (مقابل 17,6 ملياراً في نهاية 2005)؛ وظلت المجموعة تتمتّع بمستوى قوي من السيولة حيث بلغت نسبة الموجودات السائلة إلى الودائع 74 في المئة (75 في المئة للعام 2005)، وتراجعت نسبة القروض إلى الودائع على نحو طفيف لتصل إلى 49 في المئة (51 في المئة للعام 2005). وفي غضون ذلك استمرت المجموعة بالمحافظة على قاعدة رأسمالية متينة كما يستدل على ذلك من نسبة الموجودات المرجحة بالمخاطر والتي بلغت 18,2 في المئة كما في يونيو 2006 (21,0 في المئة للعام 2005).

من جهة أخرى، تقوم المؤسسة العربية المصرفية، بالإشتراك مع بنك كاليون، بدور المرتب وضامن الاكتتاب لتسهيلات قرض مجمع بقيمة 160 مليون دولار لصالح شركة تمويل شراء وتأجير طائرات "الافكو" الكويتية. ويستخدم القرض لتمويل شراء وتأجير 5 طائرات بوينغ 800 – 737 لتشغيلها من قبل شركة الخطوط الجوية الكويتية.

بنك مسقط

حقق بنك مسقط، خلال النصف الأول من العام 2006، ربحاً صافياً بلغ 28,03 مليون ريال عماني، بزيادة 33 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام الماضي 2005. وبلغ العائد الأساسي على السهم عند إحتسابه على أساس سنوي 67,3 بيسة، أي ما نسبته 67,3 في المئة من القيمة الإسمية للسهم البالغة 100 بيسة عمانية.

وخلال النصف الأول من العام الحالي، بلغ صافي محفظة القروض والسلفيات الخاصة 1555 مليون ريال عماني، مسجّلة إرتفاعاً بنسبة 27,3 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2005. وخصّص البنك مبلغ 8,11 ملايين ريال لخسائر الإئتمان المحتملة خلال الأشهر الستة الأولى من العام 2006، مقابل 9,84 ملايين ريال للفترة نفسها من العام الماضي. وحققت ودائع العملاء الإجمالية نمواً بنسبة 26,9 في المئة لتصل إلى 1525 مليون ريال عماني. ■



مصرف البركة سورية


عدنان أحمد يوسف

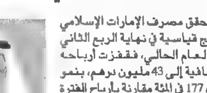
تعتزم مجموعة البركة طرح جزء من أسهم مصرف "البركة سورية" وهو أول مصرف إسلامي تجاري في سورية للاكتتاب العام قبل نهاية العام الحالي، بعدما تم الحصول على الموافقات اللازمة من الجهات الرقابية الحكومية.

وكانت مجموعة البركة استكملت خطوات تأسيس "البركة سورية" والخطة التشغيلية. كما جرى تعيين كل من عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان أحمد يوسف رئيساً للجنة التأسيسية والمهندس محمد الشاعر نائباً للرئيس.

وسيقدم مصرف البركة سورية جميع الخدمات والمنتجات المصرفية الإسلامية لعملائه من الأفراد والشركات من خلال شبكة من الفروع تغطي كافة المدن الرئيسية. ومن المقرر أن يبلغ حجم رأس المال المصرح به للمصرف 100 مليون دولار سيكتتب فيها المؤسسون والمساهمون في الطرح العام، على أن يتم بدء تشغيل المصرف قبل نهاية العام الحالي.

ويعتبر عدنان أحمد يوسف أن "السوق السورية تشهد في الوقت الراهن نمواً كبيراً نتيجة لجهود الإصلاح الاقتصادي المستمرة والتي تمّ بموجبها تحرير تشريعات الاستثمار للقطاع الخاص المحلي والأجنبي. كما باتت هناك سيولة كبيرة تتدفق للكثير من قطاعات ومشاريع البنية التحتية والصناعية والتجارية والخدماتية وهو ما يخلق فرصاً كبيرة أمام المصارف والمستثمرين". ويضيف أن خطوة تأسيس مصرف البركة سورية تندرج في إطار تنفيذ المرحلة الرابعة من الاستراتيجية البعيدة المدى لمجموعة البركة المصرفية، والتي تتمثل في التوسع من الأسواق الإقليمية والعربية والدولية.

مصرف الإمارات الإسلامي


إبراهيم الشامسي

حقق مصرف الإمارات الإسلامي نتائج قياسية في نهاية الربع الثاني من العام الحالي، فقفزت أرباحه الصافية إلى 43 مليون درهم، بنمو قدره 177 في المئة مقارنة بأرباح الفترة نفسها من العام الماضي. كذلك نمت موجوداته بنسبة 180 في المئة لتصل إلى 7,4 مليارات درهم، كما سجلت محفظة التمويل والاستثمار نمواً بنسبة 186 في المئة لتبلغ 6,7 مليارات درهم، وشهدت ودائع العملاء ارتفاعاً بنسبة 271 في المئة لتبلغ 6,2 مليارات درهم.

ويرى الرئيس التنفيذي للمصرف إبراهيم الشامسي أنّ هذه النتائج، تؤكد نجاح ستراتيجية المصرف بالتحوّل إلى النظام المصرفي الإسلامي اعتباراً من الربع الأخير من العام 2004. ويؤكّد أنّ البنك ماض في خطة الانتشار الجغرافي داخل الدولة وتعزيز شبكة فروعه، حيث افتتح، خلال النصف الأول من العام الجاري، 3 فروع إضافية في كل من أبوظبي ودبي وعجمان؛ وكذلك سوف يفتتح خلال النصف الثاني من العام 7 فروع جديدة في كل من دبي وأبوظبي والشارقة.

وعلى صعيد آخر، يقول الشامسي أنّ المصرف انتهى من إجراءات تأسيس أول شركة تابعة له، وهي شركة الإمارات الإسلامية للوساطة المالية، برأس مال قدره 10 ملايين درهم، حيث تمّ الحصول على جميع التراخيص والموافقات المبدئية، ومن المتوقع أن تباشر الشركة نشاطها من خلال فرعين في دبي والشارقة بحلول منتصف سبتمبر الجاري.

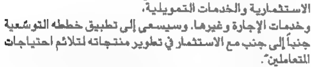
بنك دبي الإسلامي


محمد أميري

أعلن بنك دبي الإسلامي عن افتتاح فرع جديد له في أبوظبي، هو الرابع في الإمارة؛ وبذلك، يبلغ عدد فروعه العاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة 31 فرعاً.

ويقول النائب الأول لرئيس إدارة الفروع في بنك دبي الإسلامي محمد أميري: "سيعمل الفرع الجديد على توفير جميع الخدمات المصرفية كفتح الحسابات والمرابحات، والحسابات الجارية والادخار والودائع الاستثمارية والخدمات التمويلية، وخدمات الإجارة وغيرها. وسيسعى إلى تطبيق خططه التوسّعية جنباً إلى جنب مع الاستثمار في تطوير منتجاته لتتلائم احتياجات المتعاملين".

وسيتولى سلطان العسيري إدارة الفرع الجديد، وهو يتمتّع بخبرة 5 سنوات من العمل في القطاع المصرفي، تولى فيها عدداً من المناصب الإدارية في عدد من البنوك المحلية والأجنبية.



البنك الإسلامي الأردني

أعلن البنك الإسلامي الأردني عن إطلاق أوّل بطاقة "فيزا إلكترون". ويقول البنك ان البطاقة الجديدة تتمتع بالحماية المتكاملة عند الاستخدام داخل الأردن وخارجه إن في عمليات الشراء من خلال نقاط البيع أو في عمليات السحب النقدي على أجهزة الصراف الآلي.

ويستطيع حامل بطاقة "فيزا إلكترون" استخدام بطاقته في عمليات الشراء وتلقي الخدمات من خلال شبكة الإنترنت نظراً لتوفر الشروط التي حددتها "فيزا" العالمية عند استخدام مثل هذا النوع من البطاقات على الإنترنت.

ويقول نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك الإسلامي الأردني موسى عبد العزيز شحادة ان البنك يسعى دائماً لمواكبة التطورات في الخدمات الإلكترونية وتقديم الأفضل لعملائه آخذاً في الاعتبار أهمية عنصري الأمان والثقة. ويشير إلى أن البنك الإسلامي الأردني هو أول بنك على المستوى المحلي يقوم بإصدار وطباعة بطاقة الفيزا الذكية بجميع أنواعها وبجميع مراحلها في مكاتبه. ■



الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 321 / Year 28 / September 2006
أيلول / سبتمبر 2006 / السنة الثامنة والعشرون / العدد 321

صناعة الجمال والابتكار

BASELWORLD

HH
SALON INTERNATIONAL DE LA HAUTE HORLOGERIE - GENÈVE

HARRY WINSTON RARE TIMEPIECES
OMEGA
JAEGER-LECOULTRE
IWC
ROLEX
BAUME & MERCIER
Cartier
VACHERON CONSTANTIN
RAYMOND WEIL GENEVE

رئيس Swatch نيكولا حايك:
السويسريون يعتبرونني منقذ "ساعاتهم"



نظّمت ساعات سواتش Swatch في لوغانو ـ سويسرا، مؤتمراً صحفياً دعت إليه 300 صحافي، ووكيل وتاجر تجزئة حول العالم.

وقد نظّمت سواتش هذا الحدث لثلاثة أسباب: الأول، الاحتفال ببلوغ إنتاج سواتش 333 مليون ساعة، والثاني، تقديم مجموعتها الجديدة Swatch Jelly in Jelly، والثالث، دعوة الضيوف وكل سكان لوغانو لحضور حفل موسيقي قام خلاله فريق الرجال الزرق Blue Men الأسطوري بتصميم حي لساعة على المسرح.

الرئيس والعضو المنتدب من قبل مجلس الإدارة لدى سواتش **نيكولا حايك** قدم شخصياً أثناء مؤتمر صحفي المنتج الجديد من ساعات سواتش والذي يعتبر الأكبر، والأكثر تعدداً لجهة الألوان، والأكثر إبداعاً من الناحية التقنية. وتتضمن المجموعات تشكيلة من 5 موديلات غير رسمية casual، و5 موديلات أخرى أكثر كلاسيكية إنما بألوان فرحة، وموديل واحد Talking Piece والموديل الثاني عشر هو نموذج محدود تمّ تصميمه خلال السهرة.

لكن كيف تم تصميم الموديل الجديد؟ فريق الرجال الزرق معروف بتنوع أشكال الترفيه الفريدة التي يقدمها، والأشهر بينها هي Paint Drumming حيث يقوم الرجال الزرق الثلاثة بالعزف على الطبلة التي تم ملؤها بالطلاء ما يؤدي إلى تطاير الطلاء "فيتمكّن المشاهدون من رؤية الموسيقى وليس الاستماع اليها فقط". كما ورد خلال المؤتمر الصحفي. ويرتدي المشاهدون في الصفوف الأولى المعاطف البلاستيكية الزرقاء. وأحياناً، كما كانت الحال في لوغانو، أحد الرجال الزرق يتم تثبيته على قطعة خيش ويعلّق على الحائط. وبعد أن يتم طلاؤه، فإن البقعة التي يخلّفها على الحائط تتحول إلى عمل فني. وفي لوغانو، تحولت البقع إلى تصميم لساعة جديدة سيتم ترقيمها بشكل منفرد كإصدار محدود تحت اسم Swatch Jelly in Jelly.

وبمزاج مرح أعلن حايك للحشد المتحمّس: "الآن تعرفون كيف نصمم ساعاتنا في مصانعنا. نقوم بتثبيت موظفينا وتعلّقهم على الحيطان". وانتهى الحفل بعرض باللايزر والألعاب النارية فوق بحيرة لوغانو. وبعد المؤتمر الصحفي خصّ حايك "الاقتصاد والأعمال" بحديث خاص، هذا نصه:

■ **بات معروفاً أنك انقذت صناعة الساعات السويسرية في الثمانينات، هل كانت مغامرة في مجال الأعمال من قبلك، أم كانت لديك منذ البداية النية في إنقاذ هذه الصناعة؟**

□ لم يكن لديّ أبداً أية أعمال، ولا أحب أن يطلق عليّ صفة رجل أعمال. وفي الأساس، يتم استدعائي للمساعدة إما لإيجاد حل لمشكلة أو تجاوزها. واليوم، ستخبركم حكومة سويسرا رسمياً إنه من دوني لاندثرت صناعة الساعات في سويسرا.

■ **تضم مجموعة سواتش عدداً كبيراً من شركات الساعات منها Swatch، وBreguet و Blabcpain، وOmega، وRado، و Tissot وغيرها، تمثل أجزاء من السوق، هل هناك من نافذة اليوم لأية شركة جديدة، وإذا كان كذلك، في أي قطاع؟**

□ يوجد 360 شركة ساعات في سويسرا، وكلها تعمل بشكل جيد، والأكبر بينها، لا بل الأكبر في العالم، هي مجموعة سواتش التي تضم 160 إلى 165 شركة في سويسرا وعلى الحدود السويسرية مع فرنسا، وإيطاليا والمانيا، إضافة إلى وجود 280 شركة أخرى. لكن هل يوجد مكان لشركة أخرى؟ الجميع يريد أن يعرف. ومؤخراً، جاءني رجل أعمال معروف جداً، وهو مصنّع ألبسة من إيطاليا، ليقول لي بأن مستشاره الأميركي أبلغه أننا نحقق أرباحاً من الساعات بنسبة 85 في المئة، لذا أراد أن يدخل صناعة الساعات. الكل يريد الدخول إلى "إلدورادو". إنما بداية، ليس صحيحاً أننا نحقق أرباحاً بنسبة 85 في المئة. وثانياً، إن الاقبال على صناعة الساعات اليوم يماثل القول سابقاً، إنه بإمكانك أن تجد الذهب في الغرب، ولكن ليس كل من يبحث عن الذهب يجده".

■ **كيف تطورت المبيعات خلال العام الماضي؟**

□ من المحظور بموجب قوانين أسواق الأسهم في سويسرا التحدّث بالأرقام. إنما يمكنني القول إننا نعمل بشكل جيد جداً كمجموعة سواتش وكعلامة سواتش وقد حققنا نمواً بنسبة 18 في المئة مقارنة بالعام الماضي. ولا يمكنني أن أقول أكثر من ذلك.

سواتش ثم سواتش

■ **ما هي أكثر الابتكارات تمايزاً منذ دخولك عالم صناعة**

الساعات؟

□ سواتش. سواتش هي ابتكار تقني. لم تخلق لتكون ابتكاراً تسويقياً إنما صنعت ساعة من هذا المنطلق لأنه من الصعب جداً أن أشرح للجمهور كيف وأين كانت سواتش أفضل تقنياً من الساعات الأخرى.

■ **هل تجد العالم سوقاً واحدة أم مجموعة أسواق إقليمية؟**

□ الاثنان معاً. فما يحبه الأميركيون قد لا يحبه اليابانيون أو الصينيون. إنها سوق عالمية، إنما ليس بالضرورة أن تعتبر واحدة في كل العالم. لا يمكنك إقفال عينيك ووضع يدك على أي جزء من العالم والقول إنه نفسه. عليك القيام بخيارات، في طريقة إيصال منتجك، وطريقة عرضه، وبيعه وحتى في الطريقة التي تصنّع بها المنتج.

■ **هل من الأسهل بيع Breguet أو سواتش في الشرق الأوسط؟**

□ الإثنان. هم يحبون سواتش. والأشخاص الذين يشترون Breguet يرتدون سواتش أيضاً، عندما يمارسون الرياضة، أو الإبحار، أو عندما يفكّرون إنه قد يشكل خطراً عليهم امتلاك ساعة باهظة الثمن. زبائن العلامتين هم غالباً أنفسهم.

■ **كمبتكر ومخترع موجود في أوروبا، كيف ترى تطور الأعمال في الشرق الأوسط بشكل عام، وماذا تود القول لرجال الأعمال هناك؟**

□ أنا مطوّر أعمال Entrepreneur. لذا أفضل أن أتوجه إلى المطورين في أوروبا وأقول لهم إنه عليهم أن يحترموا بشكل كبير "العاطفية" والطريقة التي يفكر بها المطورون في الشرق الأوسط؛ وإنه بإمكانهم الحصول على شريك حقيقي ومستدام هناك إذا استطاعوا أن يفهموا العقلية. وإذا عملوا معهم فإنهم أصدقاء جيدون لنا، وبأنه توجد فرص جيدة لتطوير الأسواق وعلاقات الصداقة في الوقت نفسه. وأود القول إن كل زبائننا في الشرق الأوسط هم أيضاً أصدقاء لنا".

■ **يقول احد شعارات لوحاتكم "سواتش تدخل الحياة إلى الوقت" Swatch brings life to time، ما يذكّرني بـ ألبرت آينشتاين Albert Einishtein، الذي أيضاً كان منشغلاً بالوقت، هل من تشابه آخر؟**

□ يضحك قبل أن يجيب. "أنا رجل رياضيات أيضاً. أتفهم آينشتاين لأنني معجب كثيراً بنظرية النسبية. نعم، قد يكون هناك تشابه آخر، إنما مع مقاربة مختلفة تماماً. آينشتاين عبقري كبير وأنا رجل ذكي؛ وهذا اختلاف كبير".

■ **ألا تظن أنك عبقري في مجالك؟**

□ حسناً، بعض الصحف يقول ذلك. صدر كتاب في فرنسا يتضمن أهم 50 شخصية في العالم. ومن بينهم ليوناردو دا فينشي، باستور، فيكتور هوغو، ونستون تشرشل وغيرهم، وكنت بينهم، إنما لا آخذ هذا كثيراً على محمل الجد. ولا أحسب ذلك تواضعاً مني. إنما أدرك أننا في كوكب صغير وضيق هو الأرض، ونحن أشياء صغيرة جداً ضمن نظام شمسي صغير جداً في كون ضخم، وأنا أجعل كل الأشياء نسبية".

■ **أنت متحمس جداً للفنانين، حيث ترتبطون معهم بعلاقات شراكة ورعايات، بدءاً من فريق الرجال الزرق اليوم. ما هو ذوقك الشخصي وكيف ستشجع سواتش الفنانين في المستقبل؟**

□ إذا أخذنا الموسيقى، أنا معجب جداً بموسيقى موزار، وبيتهوفن، وحفلات البيانو والكمان. لدي مجموعة كاملة في منزلي، وفي سيارتي، وفي كل مكان. وعندما أغضب، آخذ لولباً Tourbillion من Breguet، أنظر إليه، وأستمع إلى موسيقى البيانو. كما أحب أيضاً الموسيقى العصرية، مثل التي نسمعها في الحفلة هذا المساء.

كما أن النحت أيضاً يستهويني ولديّ عدد كبير من القطع المميزة، بعضها قديم جداً يعود إلى زمن الرومان. وأملك كذلك قطعاً حديثة منها واحدة لـ سيزار أضعها حول عنقي. أما بالنسبة للوحات، فأفضل تلك التي تعود إلى القرنين الثامن والتاسع عشر مثل Corot وMonet لأنه بإمكانك رؤية أشياء فيها. يمكنك رؤية أشكال ورؤية الطبيعة.

إن سواتش كمجموعة، منخرطة في كل أنواع الفنون وكذلك Breguet التي ترعى أسابيع الموسيقى في لوزان Luzen وجنيف. وأوميغا هي راع فني ناشط. وكمجموعة سواتش نخطط لحدث كبير في سبتمبر إنما لا يمكنني التحدث عنه الآن. ■



حصل نيكولا حايك على جائزة من وزير الثقافة والإعلام الفرنسي في 26 يونيو في فرساي في فرنسا لقيام Breguet بتمويل إعادة تأهيل مقر ماري أنطوانيت هناك.



Baselworld 2006
2127 عارضاً من 45 دولة

شكّل افتتاح First Avenue أبرز حدث في معرض بازل BaselWorld هذا العام. فبعد إجراء بعض التغييرات فيه، باتت القاعة الثانية تستوعب أجنحة متعددة الطبقات، وجاء ذلك في مسعى للحفاظ على معرض بازل الذي عُقد هذا العام في دورته الـ34، كأكبر تظاهرة في العالم تضمّ أهم وأشهر دُور صناعة الساعات والمجوهرات في العالم.

جمع المعرض 2127 عارضاً يمثلون صناعة الساعات والمجوهرات في 45 دولة، عرضوا أحدث ابتكاراتهم ومجموعاتهم التي تمتاز بأعلى المقاييس والمعايير، ومن بين هذه الشركات تلك التي اختارت أن تعرض تصاميمها في معرض بازل فقط؛ وقد بلغ عدد زوّاره 90 ألف زائر من المتخصصين قدموا من 100 دولة.

افتتح المعرض وزير الاقتصاد الفدرالي السويسري جوزف دايس Joseph Deiss والذي يقول: "إنّ قطاع الساعات والمجوهرات هو قطاع خلّاق، والمسؤولون الرسميون عن هذا المعرض تمكّنوا من مطابقة المقاييس العالية من خلال الاستثمار في البنية التحتية للمعرض. كما أنّ مصنّعي الساعات والمجوهرات يريدون الاستفادة من كلّ فرصة توفّرها القاعة الجديدة".

شارك في الافتتاح كذلك رئيسة المقاطعة باربرا شنايدر Barbara Shneider والرئيس التنفيذي للمعرض السويسري رنيه كام Rene Kamm ورئيس مجلس لجنة العارضين جاك ج. دوشين Jacques J. Duchene.

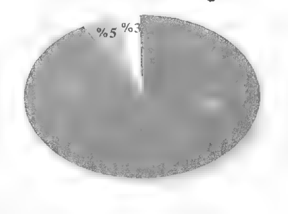
الرئيس التنفيذي للمعرض رنيه كام يقول: "إنه على الرغم من عدم شهرة بازل كمركز للأحداث التجارية، إلاّ أنّ المعارض والمؤتمرات قد عُقدت في هذه الصالات منذ 90 عاماً. فالمعارض هنا تحظى بالدعم العام كما أن كافة الجهات الحكومية والمؤسسات التابعة وصناعة الضيافة، جميعهم يدرك أهمية معرض بازل بالنسبة إلى مدينتنا".

أما جاك ج. دوشين فيكشف أنّ العام 2004 كان عاماً ممتازاً بالنسبة لصادرات صناعة الساعات السويسرية، في حين فاق العام 2005 كل التوقّعات. وبلغت قيمة الصادرات لأول مرة 12 مليار فرنك سويسري أي بنسبة زيادة 10,9 في المئة مقارنة بالعام 2004. وجاءت هذه الأرقام بشكل أساسي نتيجة مبيعات ممتازة من المنتجات الفخمة إلى جانب النمو غير المسبوق لتطور قطاع الساعات والمجوهرات.

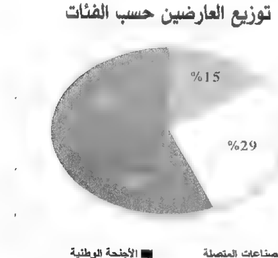
ويلفت دوشين إلى القرصنة في صناعة الساعات، ويشير إلى "أنّ محاربة تزوير المنتجات، للأسف، لا تندرج في إطار أولويات السلطات. مما يساعد القرصنين على الإفادة من الإهمال في هذا المجال، في وقت علينا جميعاً محاربته".

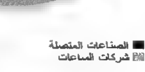
وتكشف مديرة المعرض سيلفي ريتر Sylvie Ritter أنّ معدل مساحة الجناح الواحد في المعرض زاد بنسبة 30 في المئة العام 2006، فارتفع من معدل 39 متراً مربعاً خلال السنوات الخمس الماضية إلى 52 متراً مربعاً هذا العام. وقد بلغ إجمالي المساحة الصافية التي شغلها العارضون 111283 متراً مربعاً. وتؤكد: "ما زلنا ملتزمين زيادة نوعية مساحات المعرض ونحافظ على ستراتيجيتنا في عدم قبول

توزيع العارضين حسب القارات



توزيع العارضين حسب الفئات





المزيد من العارضين مقابل تقديرنا للعارضين الرئيسيين في هذه الصناعة وتقديم مساحات إضافية لهم".

المعرض بالأرقام

بلغ عدد شركات الساعات العارضة 326 شركة، أي ما نسبته 15,3 في المئة من إجمالي العارضين، وبلغ عدد شركات المجوهرات 614 علامة تجارية، أي ما نسبته 28,9 في المئة. أما العلامات ذات الصلة بهاتين الصناعتين فبلغ مجموعها 571 شركة، أي بنسبة 26,8 في المئة، في حين وصل عدد الأجنحة الوطنية إلى 616 جناحاً أي ما نسبته 29,0 في المئة.

وتتصدّر سويسرا قائمة الدول المشاركة، حيث بلغ مجموع الشركات السويسرية العارضة 427 شركة، تليها إيطاليا مع 361 شركة. وتحلّ اليابان في المرتبة الثالثة مع 359 شركة، وألمانيا في المرتبة الرابعة مع 268 شركة، وفرنسا في المركز الخامس مع 89 شركة.

أما مجموع الشركات الأوروبية فبلغ 1388 شركة، والآسيوية 563، وشركات أميركا الشمالية 104 شركات. أما الشركات العارضة من دول مختلفة فبلغ عددها 72 شركة.

المجوهرات

وفي مجال المجوهرات، يتميّز معرض بازل بحضور أكثر من 200 تاجر من تجّار الأحجار الكريمة والماس مثل: Dehres، Diarough، Rosy Blue، Eurostar وGembel. ولجهة الطلب، يتميّز المعرض هذا العام بحضور قوي للمجموعات الشرائية من الهند، وروسيا والصين. كما أنه كان لشركات الساعات والمجوهرات دور رئيسي في تعزيز الطلب على الماس.

وككل عام، يعطي معرض بازل صورة فريدة عن سوق الماس العالمي الذي يشكّل في المقابل قناة سنوية يتمّ عبرها تحديد أسعار الأحجار الكريمة والماس من كلّ الأشكال والألوان.

وسلّط الوعي المتنامي في قطاع الماس في السنوات القليلة الماضية الضوء بقوة على الأهمية التسويقية والترويجية الكبيرة للمشاركة في المعارض. ويستفيد العارضون في قطاعات اللؤلؤ والأحجار الكريمة في معرض بازل من مكانة المعرض ككل، ومن إمكانية بيع منتجاتهم، التي تعكس أهمية هذه الصناعة في السوق.





فرانكو كولونيي يفتتح الصالون العالمي، وبدا بيار-فرانسوا اونغر، بيار مولر

الصالون العالمي للساعات الرفيعة

تزامناً مع انعقاد Baselworld2006 افتتحت La Cite de la Haute Horlogerie أبوابها تحت اسم "الصالون العالمي للساعات الرفيعة" Salon International de la Haute horlogerie الذي جمع 16 علامة في دورته الـ16، والتي عرضت 84 قطعة من تصميمها تتمحور حول مواضيع الأرض، والفضاء والبحر.

ويعكس مفهوم هذا الصالون وما يحققه، إرادة بقاء الصالون كمعرض خاص يفتح أبوابه فقط للمتخصصين من العالم أجمع، بناء على دعوات خاصة.

ويشير رئيس مؤسسة الساعات الرفيعة La Fondation de la Haute Horlogerie **فرانكو كولونيي Franco Cologni** إلى "أنّ عدد الزوّار الذي كان متوقعاً هو 13500 زائر و1200 صحافي متخصص، بنسبة زيادة 17 في المئة مقارنة بالعام 2005".

ويكشف **كولونيي** أنّ إجمالي مبيعات الساعات الفاخرة في مجال الصناعة الرفيعة التي يصل سعر مبيعها في السوق إلى 5 آلاف فرنك سويسري بلغ 1,8 مليون قطعة في العام 2005 بزيادة نسبتها 10 في المئة مقارنة بالعام السابق. وبلغت قيمتها الإجمالية 7,5 مليارات فرنك سويسري بمعدل نمو نسبته 17 في المئة مقارنة بالعام 2004.

أما الساعات التي يصل سعر مبيعها في السوق إلى 10 آلاف فرنك سويسري، فقد بلغ إجمالي الساعات المباعة منها 650 ألف قطعة، بزيادة نسبتها 25 في المئة مقارنة بالعام 2004. وبلغت قيمتها 4,9 مليارات فرنك سويسري بمعدل نمو 24,7 في المئة مقارنة بالعام 2004. ■

12 مليار فرنك صادرات الساعات السويسرية في 2005

دور رئيسي لشركات الساعات والمجوهرات في تعزيز الطلب على الماس

Patek Philippe

الرئيس Philippe Stern:

الحفاظ على فرادة عمرها 167 عاماً

تأسست شركة Patek Philippe العام 1839 من قبل عائلتي باتك و فيليب. ومنذ إطلاق العلامة قرر الرجلان التركيز على إنتاج الساعات الراقية؛ وفي ذلك الوقت، كانا يبيعان الساعات حصراً إلى الملوك والأمراء والشخصيات البارزة.

وفي العام 1932، بعد أزمة الركود الكبير العام 1929، اشترت عائلة Stern المؤلفة من شقيقين، الشركة. "واحد هذان الشقيقان هو جدّي وقد أدار والدي هنري شترن Henry Stern الأعمال إلى حين تسلّمت دفّة القيادة"، كما يقول رئيس الشركة الحالي فيليب سترن Philippe Stern.



يتابع سترن بالقول: "بعد الحرب العالمية الثانية، عاد والدي من نيويورك إلى أوروبا حيث بدأت أعمال Patek Philippe بالنمو، أما أنا فانضممت إلى الشركة في نيويورك العام 1964 وكنت أتولى مهمة تسويق ساعات Patek Philippe في الولايات المتحدة. وعدت إلى جنيف في العام 1966، ثم أصبحت مديراً عاماً في العام 1977 وبعدها تسلّمت رئاسة الشركة، في حين لا يزال والدي رئيسها الفخري".

انتشار عالمي

ويُضيف: "يعمل لدى "باتك فيليب" حالياً نحو 1000 موظف، بينهم 220 من مصنعي الساعات الماهرين. ولدى الشركة شبكة توزيع تضمّ أكثر من 600 موزّع في أكثر من 70 دولة. وفي رصيدها أكثر من 70 براءة اختراع. وتعتبر "باتك فيليب" المصنّع الوحيد الذي يصنع كافة الأجزاء الميكانيكية لساعاته، حسب مواصفات Geneva Seal. وتعتبر الساعات الكلاسيكية الأنيقة والثمينة، نتيجة جمع التكنولوجيا الحديثة بمهارة الأجداد".

وحول التحدّيات التجارية التي واجهت الشركة يقول: "بالعودة إلى السبعينات، عندما ظهرت الكوارتز، كان لدى السويسريين أول حركة كوارتز إنما لم يؤمنوا بها حقاً. بعكس اليابانيين الذين استثمروا بقوة في هذه الحركة، فأحكموا سيطرتهم على سوق صناعة الساعات. وكان أن تراجعت صناعة الساعات السويسرية وانخفض عدد السويسريين العاملين فيها من 100 ألف إلى 30 ألف عامل. وعندما كان الجميع ينسحبون من صناعة الساعات الميكانيكية، قررت "باتك فيليب" الحفاظ عليها لا بل عملت على تطوير بعض الحركات الميكانيكية. البعض ظن "أننا مجانين" وبأننا نقوم بخطأ فادح، لكننا في الحقيقة كنا نستثمر في الساعات الميكانيكية والحركة الأوتوماتيكية وكان ذلك قراراً صائباً. هذا يعود إلى العام 1973 – 1974. وبين العامين 1980 و1985 عاد الاهتمام بالساعات الميكانيكية، حينذاك، كانت "باتك فيليب" مستعدّة فعلاً لتقديم موديلات جديدة وأنماط جديدة من الحركات، وجاهزة لتقطف ثمار سياستها ورؤيتها".

ويضيف سترن: "وعندما احتفلنا بعيد "باتك فيليب" الـ 150 في العام 1989، صنعنا بعض الأنواع الجديدة المهمة والمعقّدة مثل Caliber 89 التي تتضمن 33 نوعاً مختلفاً من الحركات، ولا تزال حتى الآن أكثر الساعات تطوّراً. وقد عملنا لمدة 10 سنوات لتطوير هذه القطعة التي تمّ تصنيع 4 نسخ منها فقط، وهي تعتبر مرجعاً في صناعة الساعات".



الحرفية والإتقان

وفي حين تركّز "باتك فيليب" على الانتقائية يؤكّد فيليب سترن: "الجميع يعلم إننا نركّز فقط على الأفضل وأنّ إنتاجنا محدود. بالطبع كل واحد يريد أن يحصل على المزيد إنما هذا مستحيل. يلزمنا 9 أشهر لإنتاج ساعة ميكانيكية. تصنيع الأجزاء يتمّ بأحدث التكنولوجيا، إنما بعد ذلك كل شيء يجب أن ينجز يدوياً، من الصقل، إلى الزخرفة، إلى مراقبة النوعية؛ ومن ثمّ تأتي المراقبة النهائية عندما يتمّ إنزال الماكينة في الساعة وهذا يستلزم 3 أسابيع أخرى".

وعن تواجد "باتك فيليب" الجغرافي، يقول: "في العام 1996 وحدّنا كل مشاغلنا بعدما كانت موزّعة على 8 مواقع مختلفة. ومع أن عدد العمال ارتفع إلى 1000، لكن إنتاجنا لم يزد على 3 أو 4 في المئة سنوياً. وكمعدّل عام، ننتج بحدود 33 ألف قطعة ميكانيكية ونحو 10 آلاف ساعة كوارتز من إجمالي حجم إنتاج يصل إلى 38 ألف قطعة سنوياً. وهذا تطوّر كبير مقارنة بما كنّا عليه منذ 15 عاماً. إنما، نفضل مجدداً، عوض زيادة الإنتاج، تقديم قيم مضافة وتصاميم أكثر تطوّراً مثل ساعة Automatic Chronograph الجديدة التي قدّمناها في "بازل 2006". لقد كانت شيئاً نفتقده في مجموعتنا، وقد استغرق ابتكارها 4 سنوات". ■

Corum

الرئيس Michael Wunderman:
نركّز في الشرق الأوسط على المجوهرات والساعات الرياضية

يعتبر رئيس ساعات كوروم Corum مايكل فوندرمان Michael Wunderman أن تحول ملكية دار كوروم بالكامل إلى العائلة "يمثل فرصة عظيمة ويتلاءم مع الأهداف التي ترمي الدار إلى تحقيقها".

ويقول فوندرمان أن التعاقد مع الفنانة اللبنانية إليسا حقق نتائج مهمة بحيث عزز صورة ساعات كوروم كساعة للسيدات والشابات تحديداً، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع مبيعات الدار في منطقة الشرق الأوسط.

عن تاريخ الدار، يقول فوندرمان: "كان والدي Severin Wunderman يملك ترخيصاً من Gucci لمدة 25 عاماً، وبتنا معروفين في صناعة الساعات، بعد اختراعه نمط الساعة السويسرية الصنع مع Gucci والتي حققت نجاحاً كبيراً. وبعد استعادة Gucci للترخيص، لم نأخذ استراحة، بل شرعنا مباشرة في العمل على تصميم تشكيلة جديدة من الساعات، من دون أي فكرة مسبقة عن العلامة أو الاسم أو الاتجاه الذي علينا أن نسلكه. أردنا أن نكون خلاّقين، ففكرنا بصنع علامتنا الخاصة، قبل أن تعرض كوروم Corum على والدي استخدام العلامة".

ويوضح: "كانت "كوروم" علامة ضعيفة على شفير الإفلاس، وكان للانهيار الذي شهدته آسيا أثر كبير على "كوروم"، فتواجدها القوي هناك جعلها غير محصنة كثيراً. ودفع هذا الواقع المالكين إلى بيع 50 في المئة من الشركة إلى شركة تتواجد في قطر منتصف التسعينات. ثم قامت هذه الشركة ببيع كل حصتها إلى والدي. وفي العام 2001 بتنا نملك الشركة بكاملها".

ويضيف فوندرمان: "تميزت "كوروم" بالنوعية والابتكار، وكانت أكثر محافظة قبل أن يتسلّمها والدي، ومنذ العام 2000 أصبحت أكثر انتقائية.

أول تشكيلة كانت نمطية بشكل كبير، وتمثلت بساعات كبيرة، وألوان ساطعة، وحركات كوارتز، وهي بذلك لم تعدّ كوروم إنما فوندرمان. كان علينا أن نقوم بنقلة كاملة، مع ساعات أوتوماتيكية بشكل أكبر ومتطورة تقنياً. لهذا أعدنا طرح Admiral's Cup في العام 2002 عبر العودة إلى جذور كوروم، وعززنا مجموعة Gold Coin. وفي العام الماضي أعدنا طرح Golden Bridge.

هذا ما اشتريناه حقاً، أرشيف التصاميم وسمعة الابتكار، يقول فوندرمان، مضيفاً: "الآن يمكن القول أن هناك زواجاً حقيقياً بين فوندرمان وكوروم. لقد أدت شهرة وخبرة والدي الى إعادة بناء علامة ضعيفة والحصول على اهتمام الصحافة وتجّار التجزئة العالميين. وقد وصلنا الآن إلى نوع من التوازن بين نمط التصميم وقوة البيع أو التسويق".

نتائج إيجابية

وعن المبيعات، يقول فوندرمان: "حققنا قفزة قوية في العام الأول. وبين 2000 و2001 حققنا نمواً يوازي أربعة أضعاف ما كانت عليه المبيعات عندما اشترينا الشركة، ثم استقرّت نسبياً بسبب تداعيات حرب العراق وغيرها من التطورات. بعدها حققنا نمواً وصل إلى 15 في المئة بين العامين 2003 و2004، وفي العام الماضي حققنا نمواً بنسبة 40 في المئة".

ويتابع: "في ما يخص هذا العام، نحن نبلي بلاء حسناً. أميركا تأتي في المرتبة الأولى وتليها آسيا، أما الشرق الأوسط وروسيا فهما متساويان. لقد جددنا عقدنا لعام آخر مع الفنانة إليسا بالنسبة لمنطقة الشرق الأوسط، والتعاون معها فتح لنا عالماً كاملاً. ونحن نشكرها إذ بات الناس هناك يعرفوننا أكثر.

يوجد طلب مختلف لكل منطقة، ونحن نأخذ هذا في الاعتبار عند تصميم أي ساعة. نتوقع أن تحقق موديلات مجوهراتنا الجديدة هذه السنة نتائج كبيرة، إضافة إلى الموديل الجديد من التيتانوم 48 مم من Admiral's Cup Cup Competition. وحتى وقت قريب جداً، كنا علامة تطغى عليها سمة "علامة خاصة بالرجال" بنسبة 80 في المئة، وهذا ما يتغير إلى حدّ ما، حيث تراجعت هذه النسبة إلى 65 في المئة مقابل 35 في المئة للسيدات.

وفي الواقع، ساهمت إليسا بجزء من ذلك، عبر جعل العلامة أكثر أنوثة وأعطتها صورة شبابية. نحن نركّز على المجوهرات والساعات الرياضية في الشرق الأوسط".

أما بالنسبة لانتشار بوتيكات كوروم في الشرق الأوسط، فيفيد فوندرمان: "سنتوسع بمفهوم Shop in shop في كل الدول، لإعطاء صورة موحّدة لـ"كوروم" في كل مكان

ويُضيف: "سنبدأ بدبي والسعودية، ما زال الوقت مبكراً لافتتاح بوتيكات مستقلة أينما كان، إنما ستكون هذه الخطوة التالية، ولغاية الآن لدينا بوتيك واحد فقط في القاهرة". ■

Ebel

مدير التسويق Marc Michel-Amadry:

توازن "الأنوثة" و"الرجولة"



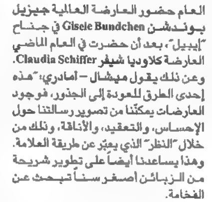
ينتمي مارك ميشال - أمادري Marc Michel-Amadry، الذي يتولّى حالياً منصب مدير التسويق العالمي لدى دار إيبيل Ebel، إلى عائلة تتمتّع بتاريخ طويل في عالم الساعات. والشغف بهذه الصناعة يرافقه في مسيرته المهنية منذ 10 سنوات، أمضى الست الأولى منها مع TAG Heuer، و3 سنوات أخرى في سنغافورة مع مجموعة LVMH الفخمة.

يقول ميشال - أمادري عن "إيبيل": "إنّ ملكية "إيبيل" تغيّرت مرات عدة خلال العقد الماضي، إلى أن اشترتها MGI Luxury Group في العام 2004. و"موفادو" Movado هي المجموعة التي استطاعت أن تفهمنا بالشكل الأفضل، فهي شركة عائلية عمرها منذ 45 عاماً، ولطالما أحبّ رئيسها علامة "إيبيل". وفي محفظة "موفادو"، تأتي "إيبيل" في قمة العلامات الفخمة العالمية، والتي تتمتّع بحضور قوي في أوروبا. وبعدها تأتي "كونكورد" Concord وتليها "موفادو" Movado التي تتمتّع بمبيعات قوية في الولايات المتحدة الأميركية وأسواق الكاريبي. ثم تأتي "كوتش" Coach، و"تومي هيلفيغر" Tommy Hilfiger و"هوغو بوس" Hugo Boss و"لاكوست" Lacoste. ومنذ العام 2004، لدينا فريق عمل جديد في كل أماكن تواجد "إيبيل" يعمل على نقل القيم التي جعلت من هذه العلامة ناجحة جداً في الثمانينات، مع العلم أنّ "إيبيل" وُجدت منذ العام 1911 وأصبحت حقاً علامة عالمية فخمة بين أواخر السبعينات والتسعينات".

مهندسو الوقت

عن قيم "إيبيل" وأهدافها، يتابع: "إنّ أهدافنا الأساسية هي توفير ديناميات جديدة لخلق وإعادة خلق العلامة، ولإيجاد موقع لها بين العلامات الفخمة العالمية اليوم، وأن تكون مربحة. وعالم "إيبيل" هو عالم التطوّر، والأناقة، والذوق الرفيع، والجمال؛ وليس علامة للتباهي. وهذا يعود إلى التوقيع الذي تحمله هذه العلامة وهو "مهندسو الوقت" Architects of Time. ونعتقد بأنّ هذا يحقق النجاح، ففي نهاية العام 2005 عُدنا إلى الربحية".

وكان لافتاً خلال معرض بازل هذا العام حضور العارضة العالمية جيزيل بوندشن Gisele Bundchen في جناح "إيبيل"، بعد أن حضرت في العام الماضي العارضة كلاوديا شيفر Claudia Schiffer. وعن ذلك يقول ميشال - أمادري: "هذه إحدى الطرق للعودة إلى الجذور، فوجود العارضات يمكّننا من تصوير رسالتنا حول الإحساس، والتعقيد، والأناقة، وذلك من خلال "النظر" الذي يعبّر عن طريقة العلامة. وهذا يساعدنا أيضاً على تطوير شريحة من الزبائن أصغر سناً تبحث عن الفخامة.



فلطالما عُرفت "إيبيل" من قبل أشخاص تتجاوز أعمارهم 40 عاماً، أما العارضات فيقدّمون صورة أكثر شباباً، من دون حصرها بفئة معينة من الزبائن. لذلك، اخترنا هذا العام مع مجموعة Brasilia العارضة البرازيلية جيزيل بوندشن Gisele Bundchen، مما يجلب طاقة وحياة جديدتين لعلامتنا.



1911BTR هي الذروة في تصاميم Ebel للرجال. ساعة أوتوماتيكية بالكامل قدمتها الدار خلال Baselworld 2006.
يبلغ قطرها 44,5 ملم وتتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 100 متر.

الإنجاز والقوة

وعن الزبائن، يفيد ميشال - أمادري: "في الثمانينات كانت نسبة زبائننا من الرجال تتراوح بين 40 و45 في المئة، أما حالياً فإنّ ساعاتنا موجهة إلى السيدات بنسبة 80 في المئة، ما يدل على أنّ هدفنا إلى حدّ ما بات أكثر أنثوية. وعليه، فإننا نهدف إلى إعادة نسبة مبيعاتنا من ساعات الرجال إلى 40 في المئة، لذا نستثمر أموالاً كثيرة في هذا المجال، حيث طرحنا "كاليبرين" جديدين هذا العام في معرض بازل، ونبني قصتنا في مجال صناعة ساعات الرجال حول الهندسة وإعطائها معنى "الإنجاز والقوة" Achievement and Strength. وإذا كان علينا استخدام وجه ذكوري لنقل قيمنا، سيكون إما بونو Bono أو ستينغ Sting أو زيدان".

أما السوق الأكبر لمبيعات "إيبيل" في العالم، فهي بحسب تصنيف ميشال - أمادري: "الولايات المتحدة الأميركية، تليها أوروبا. أما سوق الشرق الأوسط فهي قوية في ظل توافر قاعدة نمو جيدة. ثم تأتي سنغافورة وهونغ كونغ. وما زلنا في المراحل البدائية في الصين". لازلنا لا نملك "بوتيكاتنا" الخاصة في الشرق الأوسط، وهذا لا يشكّل أولوية بالنسبة إلينا في العامين المقبلين". ويختم بالقول: "بلغ حجم أعمالنا 45 مليون فرنك سويسري في العام 2004، ونتوقّع استمرار النمو بصورة تدريجية. فنحن نريد أن ننمو إنما نودّ أيضاً أن نبقى حصريين". ■

Jaeger-LeCoultre

الرئيس التنفيذي Jerôme Lambert:

فلسفة الإبداع



تأسست Jaeger-LeCoultre منذ 173 عاماً على يد Antoine LeCoultre معتمدة مفهومي الابتكار والدقة، ونقل LeCoultre الأب ذلك إلى ابنه الذي أضاف إليها بدوره مفهوم "الصناعة"، وأصبح بذلك أول شخص يجمع الحِرف المختلفة التي تكوّن صناعة الساعات، ما أدى إلى تصنيع الساعة بكاملها تحت سقف واحد. ويقول الرئيس التنفيذي لدار Jaeger-LeCoultre جيروم لامبرت Jerôme Lambert إنّ هذه الصلة مع LeCoultre الفرنسية أضافت نمطاً كلاسيكياً رقيقاً إلى العلامة.

يكشف جيروم لامبرت أنّ لدى الدار اليوم نحو "1000 موظف حول العالم، و900 في مصنعنا في سويسرا. أما الخاصية الأساسية لهذه الدار فهي الابتكار التقني. نحن عادة عندنا 3 براءات اختراع جديدة سنوياً، إنما هذا العام لدينا 10 براءات. وطيلة تاريخنا، خلقنا 1250 حركة، ونعرض 7 منها في معرض بازل هذه السنة". ويضيف: "نعمل لكي نكون أكثر العلامات إبداعاً في صناعة الساعات، مستخدمين 40 حرفة مختلفة تساهم في ذلك. فإضافة إلى صناعة الحركات، هناك أيضاً الصقل، والتأطير، والنقش وتنسيق المجوهرات. ونحرص على تحقيق الحد الأقصى من الإبداع في كل هذه الأشغال. وفي كل سنة يتمّ إبراز الكثير منها في تصاميمنا الجديدة. إنّ عملية الخلق لدينا متعددة الأبعاد".

ويتابع لامبرت: "انضممنا إلى مجموعة Richmont في العام 2000. وأنا شخصياً انضممت إلى Jaeger-LeCoultre في العام 1997 كمراقب مالي، ما يعني أنني كنت في الشركة عندما حصلت التغيرات". ويشير إلى أنّ "روحية المجموعة" كانت موجودة لأنّ الشركة كانت عضواً في Les Manufactures Horlogeres. إن تحوّل شركة Richmont إلى شركة ذات ثقافة كبيرة ومرجعية للعلامات الفخمة، حملنا إلى بعد جديد، وأكسبنا طاقة للتطوّر في هذا المجال، والفضل هنا إلى التكامل والمشاركة في المعلومات والمعرفة. وأودّ القول إنّ العلامات ضمن المجموعة هي متكاملة وكل واحدة منها تتغنى بما يميّزها ويجعل من نمطها نمطاً فريداً. فـ"بياجيه" Piaget ليست Jaeger وVacheron ليست Piaget وIWC ليست Jaeger. وأخيراً تمكّنا مع مجموعة Richemont من المجيء إلى الصالون الدولي للساعات الرفيعة SIHH وهذا أمر بغاية الأهمية".



Reverso Grande Complication

أوروبا أولاً

تستحوذ أوروبا على 50 في المئة من مبيعات Jaeger-LeCoultre. ويقول لامبرت إنّ أسواق الولايات المتحدة وآسيا تسجل أعلى معدلات النمو من حيث القيمة، أما من حيث النسبة فيأتي الشرق الأوسط وبخاصة تركيا. ويشير إلى أنّ المغرب يشهد نمواً كبيراً، وكذلك الإمارات العربية المتحدة، فخلال الأعوام الأربعة الماضية زاد حجم أعمالنا هناك ثلاثة أضعاف، وهذا يمكّننا من التطلّع إلى دول أخرى في المنطقة لتطوير أعمالنا فيها. ويمثّل الشرق الأوسط 3,5 في المئة من مبيعاتنا العالمية، ما يدل على إمكانات نمو ضخمة. وتمثّل تصاميمنا للسيدات نحو 40 في المئة من مبيعاتنا".

ويتحدّث لامبرت عن تجربته الشخصية مع الشركة فيقول: "لدي شغف حقيقي تجاه هذه العلامة ويتملكني سرور كبير عندما أشعر أن كل فرد في الشركة يشاركني ذلك". ويتابع: "في ما يخص المنتج، لا بد من التأكيد على أنه عمل جماعي وليس عملاً شخصياً، فساعة Reverso Grande Complication لهذا العام، شكلت التوقيع الذي يعكس حقيقة الانتماء إلى النخبة. إنه إنجاز كامل لعلامة صنعت أكثر من 1200 حركة، بما فيها الحركات الجميلة لعدد من أرقى الشركات المصنّعة للساعات في العالم، وهذا دليل على النضوج".

وحول انطباعاته عن الشرق الأوسط، يقول لامبرت "إنه اعتاد زيارة المنطقة في السنوات الثلاث أو الأربع الماضية. وأعتقد أن أكثر ما أثّر فيّ هو وعي الناس بانتمائهم إلى المنطقة. أنا فرنسي وأشعر بالانتماء إلى منطقة أكبر من فرنسا هي أوروبا. وفوجئت كثيراً حين اكتشفت مدى أهمية هذا المفهوم في الشرق الأوسط. وهذه المنطقة تعيش تحت ضغط كبير، وتشهد دائماً تقلّبات كثيرة، وهذا يشكّل بذاته عاملاً حيوياً وإيجابياً". ■

Piaget

الرئيس التنفيذي Philippe Leopold-Metzger:

عدنا إلى النمو في الشرق الأوسط



ساهم منح "بياجيه" Piaget إدارة مستقلة عن "كارتييه" Cartier، التي اشترت الدار في العام 1988، بإعادة النمو إلى حجم أعمالها في الشرق الأوسط بنسبة 6 في المئة مع إمكانية الوصول إلى 10 في المئة، كما يقول الرئيس التنفيذي لدى "بياجيه" فيليب ليوبولد – متزغير Philippe Leopold-Metzger، الذي تحدث عن عملية شراء "كارتييه" لـ"بياجيه" ومراحل تطور الإدارة ومبيعات الدار في الشرق الأوسط.

يقول ليوبولد – متزغير: "عندما أقدمت "كارتييه" على شراء "بياجيه" كان الشرق الأوسط يشكّل سوقاً كبيرة جداً بالنسبة للأخيرة، بما يوازي نحو 20 في المئة من حجم أعمالها، غير أن تحويل "بياجيه" إلى "كارتييه جديدة" أساء إلى حجم المبيعات، إذ لم يفهموا هوية "بياجيه" التي طالما كانت علامة حصرية جداً، مع منتجات تُصمّم وفقاً لحاجة السوق، وبمجموعات صغيرة جداً، وهذا ما كانت تريده منطقة الشرق الأوسط بالفعل. فبعد هذا الإجراء بات على "بياجيه" أن تعمل مع وكيل وسيط بينها وبين تجار التجزئة المعتادين عليها، ومنذ بدأنا اعتماد وسيط "كارتييه" الذي فُرض علينا، فقدت هذه العلاقات الكثير من المودة".

ويضيف: "منذ نحو 4 سنوات، أي مذ قرّر مالك Richemont منح كل علامة تابعة لها إدارة مستقلة، تحوّلت "بياجيه" من وضعية الإبن بالنسبة لـ"كارتييه" إلى موقع الأخ. فتوقفنا عن اعتماد الوسيط وجدّدنا علاقاتنا المباشرة في الشرق الأوسط، وعاودنا النمو مجدداً".

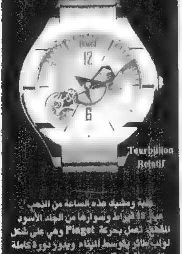
معادلة النجاح

وعمّا إذا كانت نسبة النمو عادت إلى 20 في المئة، يجيب: "كلا، لأنها كانت انخفضت من 20 إلى 2 في المئة، وهي الآن ارتفعت إلى نحو 6 في المئة، وأعتقد أنه علينا أن نصل إلى 10 في المئة، لأنه في غضون ذلك الوقت نمت السوق الآسيوية، وارتفع عدد الأغنياء حول العالم. ونحن سعيدون بالعمل من جديد بالطريقة التي نريد في الشرق الأوسط، فهي منطقة مثقفة جداً والناس يعرفون المنتجات الفخمة، فالمعادلة سهلة جداً: علاقات جيدة، منتجات فخمة إذاً أعمال ناجحة".

وعن أهمية الصالون العالمي للساعات الرفيعة SIHH، يقول ليوبولد – متزغير إن نصف أعمال الدار تتم في هذا الصالون العالمي. ويمكن لهذه الأعمال أن تزيد إنما حينئذٍ لن يكون باستطاعتنا تلبية كل الطلبات. فمع سوق كالشرق الأوسط، لدينا طلبات كبيرة جداً لأن بإمكان الزبائن رؤية كل المنتجات ومميزاتها".

فرادة بياجيه

أما ميزة دار "بياجيه" فهي "الفرادة لجهة تقديم الساعات ذات التقنيات العالية والساعات – المجوهرات الرفيعة. واليوم، نحن أقوياء جداً في تصميم وصناعة ساعات جميلة، وكذلك أقوياء وسنصبح أقوى في مجال الحركات الميكانيكية. وهذا العام، طرحنا 104 ساعات جديدة و87 قطعة من المجوهرات. ولدينا كذلك 4 "كاليبر" جدد، أهمها هو اللولب النسبي Tourbillion Relatif، وهي حركة معقّدة جداً، فاللولب وضع خارج قفصه، وهو يدور على عقرب الدقائق، وهذه حتماً واحدة من أكثر التعقيدات أهمية بين تلك التي طرحناها هذا العام بين معرضي بازل وجنيف. وهواة جمع الساعات الرفيعة يأتون ويقولون "هذا جيد!" يكشف ليوبولد – متزغير.



علبة ومشبك هذه الساعة من الذهب عيار 18 قيراط وسوارها من الجلد الأسود اللمّاع. تعمل بحركة Piaget وهي على شكل لولب سائر يتوسط الميناء ويدور دورة كاملة كل ساعة، أما قاعدة اللولب فقد ثبتت على عقرب الدقائق وتنزل حول محور خاص بها مرة واحدة في الدقيقة

ويضيف أن زبائن "بياجيه" يتوزعون مناصفة تقريباً بين الرجال والنساء بالنسبة للساعات. أما بالنسبة للمجوهرات فنحو 60 في المئة منهم من النساء و40 في المئة من الرجال. "وأعمالنا هي من الذهب بنسبة 99 في المئة، مقابل موديل واحد من الفولاذ. أما المجوهرات فهي تجلب زبائن أصغر سناً مثل ساعة Possession الجديدة، المصنوعة من الذهب والمرصّعة بالماس دائماً، وهي بسعر ساعة من الفولاذ". ويضيف: "في الماضي، كان معدل أعمار زبائننا يتراوح بين 35 و65 عاماً. إنما اليوم بات الشباب باتوا يكسبون المال في وقت مبكر، فيما يتقاعد الناس وهم أكثر غنىً. وهناك نمو للطبقة الوسطى العليا والطبقة الغنية، لاسيما في الشرق الأوسط وآسيا وأميركا. نحن نتجه دائماً إلى البلدان التي تتطلّع قُدُماً، ونعتبر أن دول الشرق الأوسط مُدارة بشكل جيد، وتسعى قُدُماً لتطوير المستقبل فيها". ■

Jaquet Droz

المدير العام Manuel Emch:

التميّز على مرّ العصور



تعتبر جاكيه درو Jaquet Droz من أقدم العلامات في صناعة الساعات، فهي تأسست في العام 1738، وقد ركّزت تاريخياً على عدد من الزبائن الخاصين، وكانت قليلة الانتشار وتُباع بشكل رئيسي للملوك والأمراء وكبار الأغنياء حول العالم. وكان الملك حسن الثاني في المغرب من أكبر زبائن الشركة وكذلك سلطان بروناي وغيرهما.

يقول مدير عام الشركة مانويل أمش إنه عندما اشترت مجموعة سواتش "جاكيه درو" أرادت المجموعة أن تجعل منها علامة ساعات عالمية فخمة. "فركزنا على هذا الهدف الأساسي خلال السنوات الخمس الماضية. وهو يتضمن توزيع العلامة حول العالم، وجعلها أكثر انتشاراً وتقديم منتجات بناءً على فلسفة أكثر انفتاحاً، في وقت نحاول فيه الحفاظ على ركائز العلامة كإبقائها حصرية من خلال مقاربة فريدة لصناعة الساعات. وإلى جانب فلسفة منتجنا الخاص، حاولنا كذلك الجمع بين أصول منشأ العلامة (القرن الثامن عشر) والتكنولوجيا الحديثة".

وعن القيمة المضافة التي منحتها مجموعة سواتش لـ"جاكيه درو" بُعيد عملية انتقالها إلى المجموعة، يفيد أمش: "عندما تكون جزءاً من مجموعة سواتش، يكون لديك التمويل، والمهارة، والوصول إلى التكنولوجيا وقنوات التوزيع. ومع وجود 160 شركة ضمن مجموعة سواتش (بما فيها تلك المصنّعة للمكوّنات)، يكون لديك كذلك الخبرة والمصداقية. وعندما تكون جزءاً من مجموعة سواتش، فذلك يعني ضماناً للاستمرارية. كل هذه العناصر مهمة جداً إذا أردت البناء للمستقبل".

قريباً في دبي

توزّع "جاكيه درو" منتجاتها حالياً في 47 دولة "وهو رقم مرشّح للنمو باستمرار" يوضح أمش؛ ويتابع: "نحن متواجدون في 10 دول عربية بما فيها السعودية والإمارات والبحرين وقطر ولبنان وسورية وقريباً في الأردن. ويمثل الشرق الأوسط نحو 15 إلى 20 في المئة من مجموع مبيعاتنا، كما ننتج فقط 2500 ساعة سنوياً تتراوح أسعارها بين 10 آلاف و300 ألف دولار للقطعة الواحدة. نريد أن نحافظ على هذه المقاربة الحصرية قدر المستطاع. وهذا لا يعني أننا نصر على هذه الكمية المنتجة فقط، إنما لا نريد أن نتخطاها بشكل أعلى بكثير. نريد أن نبقى بين 2500 و3000 قطعة".

ويضيف: "لتحقيق ذلك علينا التركيز على مسألتين: أولاً، المقاربة الحصرية جداً، وثانياً، زيادة نقاط البيع إلى نحو 200 نقطة حول العالم عبر إضافة عدد من محلات بيع التجزئة لبلوغ أكبر عدد محتمل من الزبائن. وللمناسبة، نخطط لافتتاح محل تجزئة خاص بنا (تحت مظلة مجموعة سواتش) في دبي منتصف العام 2007، وفي حدّ أقصى أواخر العام 2008. ومن المرجح أن يكون في مركز دبي التجاري Dubai Mall".



خاص للسيدات

"في "بازل 2006"، طرحنا لأول مرة، تشكيلتنا الجديدة للسيدات، مع الإشارة إلى أنهنّ يشكلن 25 في المئة من قاعدة زبائننا، على عكس ما يعتقد الجميع أن "جاكيه درو" هي ساعة للرجال بنسبة 100 في المئة. كل موديلاتنا تجذب السيدات. يعجبهن التصميم والجماليات والفلسفة الكامنة وراءه، على الرغم من أنهن قد يكنّ أقل اهتماماً بالميكانيكيات. فما يجعل علامتنا مثيرة للاهتمام، هو في كونها ساعة للرجال بشكل واضح إنما تجذب النساء أيضاً".

ورداً على الاستفسار حول تحديد الكميات المنتجة بالرقمين 8 أو 88 قطعة، يشرح أمش: "إن الرقم 8 في اللغة الصينية يعني النجاح. ومن ناحية التصميم، فهو الرقم الأكثر اتزاناً وله صلة كذلك باللانهاية ونحن هنا إلى ما لا نهاية، ويمكنه كذلك أن يعكس القرن الثامن عشر". ويختم قائلاً: "نريد أن نبني علامة للمستقبل إنما لديها جذور في التاريخ. فساعاتنا تجمع بين التاريخ، والتقليد، والحرفية والمهارة والتصميم المعاصر إلى حدّ ما". ■

Van Cleef & Arpels

الرئيس Stanislas de Quercize:

3 "بوتيكات" في الشرق الأوسط قبل نهاية العام

مهمة Van Cleef & Arpels هي تقديم الأفضل. ويقول الرئيس والرئيس التنفيذي ستانيسلاس دو كرسيز Stanislas de Quercize: "إنها مهمة سهلة موجودة على مكتب كل شخص، بدءاً من الحرفي في المصنع إلى المصممين وصولاً إلى الأشخاص المسؤولين عن المحلات. علينا أن نكون الأفضل من خلال تصاميمنا المتمايزة، ومن خلال اختيارنا للمجوهرات".

يضيف: "بالنسبة للساعات الرفيعة، لدينا ابتكارات استثنائية، من الناحيتين الجمالية والتقنية، تبدأ بـ100 قطعة من Lady Arpels Centenary. وساعة Monsieur Arpels Laterale المستوحاة من العلبة المسطحة الدائرية التي ابتكرها Pierre Arpels في العام 1949. أما بالنسبة لصناعة المجوهرات الرفيعة، فلأول مرة، نطرح 3 مجموعات عوضاً عن واحدة، وإحدى هذه المجموعات، Pierre de Caractère، التي تجوب العالم اليوم، وقد احتجنا إلى 3 سنوات لإيجاد الأحجار الأفضل في العالم لصناعة 100 قطعة من هذه المجموعة، وكل ساعة منها تباع بموجب إجازة خاصة".



مئوية حافلة

وعن الاحتفال بالمئوية يقول: "لا تحدد أي شركة تاريخاً محدداً للاحتفال بمئويتها، فالاحتفال يستمر على مدار السنة، بدءاً من افتتاح أول محل لنا في بكين، ثم شانغهاي ثم موسكو. كما ضاعفنا مساحة "بوتيكنا" في نيويورك. وفي نهاية العام سنقوم بتجديد "البوتيك" الموجود في ساحة فاندوم في باريس. أما الجزء الآخر من الاحتفالات فستكون عبارة عن مزادات تنظمها كريستيز Christie's في نيويورك وجنيف في نوفمبر وديسمبر من العام الجاري. وسيتم بيع 100 من قطعنا التي تعود إلى العشرينات والثلاثينات والأربعينات والخمسينات من القرن الماضي. مع الإشارة إلى أن أعلى الأسعار في المزادات هي لساعات VC&A".

أما الزبائن فجميعهم: "مغرمون ومحظوظون كذلك، ويريدون أن يثبتوا أن حبهم بلغ أعلى المستويات. وفي حين تشهد قصص الحب تأججاً أحياناً وفتوراً أحياناً أخرى، نرى أن العلاقة بقطعة جميلة من المجوهرات هي قصة حب أبدية. ومع أن معظم مبيعاتنا من المجوهرات، إلا أننا نبيع أيضاً الساعات للسيدات والرجال، وكذلك cufflink للرجال. أما جغرافياً، فلدينا حالياً 57 بوتيكاً حول العالم. وتاريخياً، بدأنا في فرنسا، ثم أميركا، وبعدها آسيا. وفي العالم العربي نشهد نمواً قوياً مع افتتاح 3 بوتيكات جديدة قبل نهاية العام الحالي يتابع دو كرسيز".



يكشف دو كرسيز أن "انتماء "فان كليف اند أربلز" إلى مجموعة Richemont عزز الثقة بأصول الدار، وبالنمط والهوية وبجذور العلامة. وبإمكاننا تطوير مجموعات جديدة وافتتاح بوتيكات جديدة. فلدى المجموعة رؤية بعيدة المدى وهي تؤمن بهويتنا".

جذور الفخامة

وعن مفهومه للفخامة، يتحدث دو كرسيز: "بالنسبة لي الفخامة هي ما هو أساسي. والأساسي هو أننا نعلم جميعاً أن لدينا على هذه الأرض بداية ونهاية، وارتداء قطعة من المجوهرات يساعدنا على نقش ذواتنا في شيء آخر غير حياتنا التي تنتهي. فبإمكانك أن تهدي أحدهم باقة من الأزهار التي ستذبل بعد أسبوع، إنما إذا أهديت قطعة من المجوهرات على شكل زهرة، فهي لن تموت أبداً. هذه الفخامة قد تكون مكلفة جداً أو قد لا تكون. ومثال على ذلك، لا تنتمي كل القطع إلى مجموعة Pierre de Caractère، بل هناك قطع ضمن مجموعة Alhambra يبدأ سعرها بـ800 يورو، والمبيعات في المجموعتين متوازية".

وعن المبيعات، يقول دو كرسيز: "إن 80 في المئة من مبيعات المجوهرات في العالم اليوم لا تحمل أية علامة تجارية، لكن الناس باتوا يدركون أن هذا ليس بالخيار الأفضل، لأن الزبون سيكتشف لاحقاً أن القطعة التي اشتراها لا يتناسب سعرها مع وزن الأحجار والمعادن المستخدمة في تصنيعها. ومع العولمة اليوم، يبحث الناس أحياناً عن الفرادة والتمايز. فأجهزة الكمبيوتر والهواتف النقالة التي نمتلكها ليست فريدة، لكننا من خلال قطعة من المجوهرات أو ساعة من "فان كليف أند أربلز"، يمكننا التعبير عما يمكن أن نكون". ■

Calvin Klein

الرئيس Arlette Elsa-Emch: نستهدف فئة الشباب

تقول رئيسة ساعات ومجوهرات CK أرليت إلسا-أمش Arlette Elsa-Emch أن الدار بلغت مرحلة مهمة من التنظيم الداخلي تساعد على إدارة الأمور بهدوء، إضافة إلى أن الجميع يتشاطرون الرؤية نفسها بالنسبة للمنتجات الجديدة.

وتضيف أمش أن معرض بازل يشكل أرضية جيدة للتعرف والإصغاء والتعلّم من جميع الناس الذين يعودون سنوياً إليه. "فهم يساعدونني على بلورة الأفكار، ما يمكّنني من خلق شيء جديد في السنة المقبلة. أصغي إلى الانتقادات، كما إلى التهنئة وأترقّب العام الذي سيلي".

تقول إلسا-امش "ساعات Jeans line ابتكار تنفرد به "كالفن كلاين". وعلى مدى عامين"، توضح إلسا-أمش، "كنا نتساءل عن الوجهة التي علينا أن نأخذها، وفجأة اتضحت الأمور. فعلامتنا التجارية تأتي من نيويورك، وكالفن كلاين كان أول شخص يطرح مفهوم designer jeans. هدفنا هم شباب المدن الذين تتراوح أعمارهم بين 18 و30 سنة والذين يصح اعتبارهم شباب الشاشات فهم مولعون بشاشات الكمبيوتر والهواتف النقالة والتلفزيون. لذا فكرنا "نيويورك، شاشة، جينز". ومنذ عامين طرحنا مجوهرات "كالفن كلاين"، وهذا العام نطرح ساعات Jeans line تحت اسم "Jeans" للدلالة على طباع، ونمط عيش فئة الشباب. هي ساعة تعكس روحاً مرحة بمقاربة الحياة، والتحرك، وطريقة سهلة لارتداء ساعة".

وتتابع أمش: "طرحنا ساعات كالفن كلاين منذ 9 سنوات. كنا مبتكرين وخلقنا نمطنا المعتدل والعصري. هؤلاء الشباب من الرجال والنساء الذين اشتروا ساعاتنا بلغوا اليوم الثلاثين من العمر، لذا علينا الآن بلوغ المستهلكين الأصغر سناً وإعادة خلق الوضع نفسه الذي كان سائداً عندما طرحنا علامتنا، أي إعادة طرح العلامة للفئات العمرية بين 18 و30 عاماً".

وتضيف: "منذ العام 1997 لدينا شراكة مع مجموعة سواتش، التي تملكت نسبة 10 في المئة من الشركة. ومنذ عامين، جددنا العقد حتى العام 2016. لقد وقّع رئيس سواتش والمفوض من قبل مجلس الإدارة للمجموعة نيكولا حايك العقد وطلب مني الاستلام فوراً".

نمو سنوي 10 في المئة

وعن الأسعار، تقول إلسا-أمش، "تتراوح أسعارنا بين 150 و400 دولار سواء بالنسبة للساعات أو المجوهرات. فنحن نوفر الجمال بسعر مقبول. نحن علامة عالمية، نطرح منتجاتنا على مستوى العالم، بدءاً من أكثر نقاط البيع حصرية ومن ثم ننتشر. ورغم أن كالفن كلاين أميركية، إلا أن أعلى مبيعاتنا هي في أوروبا، ثم آسيا، والشرق الأوسط.

وتُضيف: "أن مليون ساعة كالفن كلاين، بيعت العام 1999، والمبيعات تحقق نمواً سنوياً بنسبة 10 في المئة. وأنا مسرورة جداً من النتائج المحققة في الشرق الأوسط، لا بل متفاجئة. وصراحة لم أتوقع نجاحا كبيراً بهذا الشكل هناك. ويرجع ذلك الى أننا نقدم ساعات بسيطة، وأنيقة، وأسعارها مقبولة، كما يرجع الى أننا كنا مركزين للنمط المطلوب، ما ساهم بنجاحنا الكبير. والسعودية هي أهم سوق بالنسبة إلينا. وبالطبع وكلاؤنا ومكاتبنا في دبي يساهمون في هذا النجاح أيضاً".

وعن موقع كالفن كلاين ضمن مجموعة سواتش، تقول أمش: "يتحدّث حايك عن كعكة عيد ميلاد. إنه عبقري، ويدرك بسرعة كبيرة إنه للتمكن من الحفاظ على منتج نهائي عالي الجودة، يحتاج إلى وجود قاعدة وجزء متوسط. القاعدة هي سواتش.

وفي الجزء المتوسط، لدينا Tissot، وكالفن كلاين، وهاميلتون. ثم تأتي العلامات الرفيعة، لونجين، ورادو، وتتوّجها أوميغا. والعلامات في الأعلى هي Blancpain وBreguet، وLéon Hatot. ونحن نحتل المرتبة الأولى في العالم في الجزء المتوسط أي مع Tissot، وكالفن كلاين، وهاميلتون. وهذا جزء مهم من الأعمال".

وفي حين تتولى أمش مهام إدارة خطوط المجوهرات في مجموعة سواتش لعلامات Breguet، وOmega، وLéon Hatot، وSwatch إلى جانب كالفن كلاين، تكشف عن عقد وقّعته Breguet مع Versailles في فرنسا لتحديث جزء من أماكن العرض، وهي مقرات Marie-Antoinette وPetit Trianon. لذلك هنالك مجموعة مجوهرات كاملة ترتكز على Breguet هذه السنة. ■



Dunhill

مزيج الحداثة والتقاليد

تشكّل الأزمنة الغابرة والمعاصرة، إضافة إلى الأزمنة المقبلة، مصدر الإلهام لدار دانهل Dunhill في كل جديد تضفيه على مجموعة ساعاتها التي أطلقتها في المعرض الدولي للساعات الفخمة SIHH منذ سنتين، والتي نالت تقديراً كبيراً العام 2005.

في معرض بازل 2006، أطلقت "دانهل" مجموعة من الابتكارات الجديدة وإضافات على ساعاتها المتميّزة، حيث قدمت النسخة الأصغر للساعة الأكثر شهرة وهي Citytamer، وأعلنت عن تطوير دولاب ساعة Wheel Watch في الكرونوغراف الخاص بها.

وخلال المعرض أيضاً، تمّ الكشف عن المزايا المدهشة التي تمت إضافتها إلى ساعة A-Centric حيث أخذت اسم Pentagraph بعد إضافة ثلاث وظائف جديدة عليها، مظهرة خمسة عقارب مركزية تتحكّم بها حركة ميكانيكية طُورت خصيصاً لها. وإلى ذلك، كانت هناك ساعة Parody Stone الجميلة، التي تعدّ الساعة الأكثر ملاءمة لرجل القرن الواحد والعشرين، والتي تتضمن مزايا أخذت ملامحها الرئيسية من موديل Dayes of Olde الإنكليزي العريق.

التكامل

تدرك "دانهل" مدى حب المرأة لاقتناء جميع أنواع المجوهرات، وتدرك كذلك رغبتها في اقتناء الساعة المفضلة لدى زوجها، لذا قامت "دانهل" بالاستجابة لمتطلباتها بإصدار نسخة خاصة بالمرأة من Citytamer الساعة الأكثر مبيعاً من "دانهل"، ولكن بحجم أصغر.

تبدي ساعة Citytamer الجديدة الخصائص نفسها التي تتمتّع بها الساعة الأصلية، مثل ميزة الهيكل المنفصل والبنية القابلة للرؤية والعقارب المحمولة علوياً، بالإضافة إلى زجاج الكريستال الياقوتي عديد الأوجه.

وتتوفّر الساعة بتصميمين جميلين، أفضل وصف لهما هو: فخم، وفخم جداً، للأول حزام من جلد التمساح مع مشبك محيطي يحمل درجتي لون ذهبيتين، وسيتم طرح كمية محدودة من هذه الساعة عددها 300 قطعة فقط.

كما تتوفّر Citytamer كقطعة مجوهرات نفيسة بالذهب الوردي مع سوار ذي قطع بلون القرميد ومرصعة بوصلات من الذهب الأبيض، تم تصنيعها يدوياً للتأكد من نعومة تأثيرها وسهولة انطوائها للشعور بالراحة طوال اليوم. وسيتم إصدار 200 قطعة فقط من هذه الساعة.

الفرادة

وخلال "بازل 2006" أطلقت دار دانهل ساعة Wheel watch التي أثارت التساؤل عن سبب تأخر الجميع في ابتكار شكل الهيكل الفريد للساعة القابل للجر بشكل منفرد، والذي يعود تصميمه إلى المغازل المعدنية التي كانت تستخدم لحماية العجلات في السيارات الرياضية القديمة، كما يعود إلى ميراث "دانهل" في قيادة السيارات.

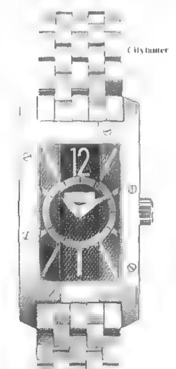
أما بالنسبة الى ساعة Wheel Watch الأصلية Petrolhead التي تحتفظ بطاقتها ومزايا عرض التواريخ، فقد أضيف اليها كرونوغراف جديد مصمم لقياس الوقت في جميع الحالات، لا سيما سرعة سيارات الفورمولا واحد.

ويعكس الكرونوغراف في ساعة Wheel Watch هيكلاً جميلاً بعرض 24 ملم، وعلى أطرافه إطار يدار بمحرّك، ويقوم بحماية التاج وقطع الدفع فيبقي المقاييس نظيفة ويحمي الساعة من الصدمات والخدوش.

واللافت لدى "دانهل" هذا العام، أنّ الدار قدمت أيضاً مجموعة محدودة جداً مؤلفة من 12 قطعة فقط من ساعة Parody Stone البلاتينية، وهي مخصصة للفرسان البارزين، وتعتبر أفضل من يعبّر عن طموحاتهم.

إنّ هذه التحف النادرة مخصصة للاحتفاء بالملك آرثر وفرسان الطاولة المستديرة، فكل ساعة تحمل اسم فارس مختلف على ظهر الهيكل، أما العقارب فهي مصممة لتقارب حد السيف الأسطوري Excalibur الخاص بالملك.

وتحمل لوحة الأرقام نقشاً للأسود الثلاثة، كما تتجه المؤشرات المزخرفة من التروس التي يحملها الفرسان الـ12 حول الطاولة المستديرة، ولكل ساعة حزام من جلد التمساح البني مع مشبك بلاتيني.■


Citytamer


Parody Stone

Rolex

غـزارة الإبـداع

لكل ساعة من ساعات رولكس Rolex قصة وشعار يجسدان روح الابتكار العالية وغزارة الإبداع في عالم صناعة الساعات الرجالية.



Datejust

Oyster Perpetual Datejust

أعادت "رولكس" تصميم هذه المجموعة بالكامل بما يتناسب مع الراحة والجمال. هذه الساعة صُنعت من الفولاذ، التصميم الأول جاء بقطر 31 ملم والثاني بـ36 ملم.

تمتاز هذه الساعة الجديدة بعلبتها المدوّرة ذات الجوانب الواسعة والإطار المقوّس. أما ميناؤها فزهري أو أزرق منقوش تعلوه أحرف رومانية للساعات مع نافذة للتاريخ عند الساعة الثالثة، وقد صُمّم سوارها من الفولاذ الصلب "أويستر" مع مشبك سهل التكبير أو "جوبيليه" مع مشبك سريع الإحكام غير مرئي.



GMT-Master II

Oyster Perpetual GMT-Master II

3 تصاميم من GMT-Master II رحلة في عالم الفخامة. علبة من الذهب عيار 18 قيراطاً مع إطار متحرّك 24 ساعة مرصّع بالماس والسفير والياقوت، أو بالماس والسفير أو بالماس والسفير الأسود. أما الميناء فأسود أو مرصّع بالماس.

على الطرف الأيمن للساعة علبة صغيرة نافرة مع جوانب بارزة لحماية التاج مرصّعة بالماس. وصُمّم سوارها من الفولاذ الصلب "أويستر" العادي أو المرصّع بالماس مع مشبك أمان جديد سهل التكبير.

Omega

تضبط إيقاع الألعاب الأولمبية في الصين

تترقب دار Omega بشغف كبير الألعاب الأولبية في الصين العام 2008، فلهذا الحدث معنى مميّز بالنسبة للشركة. لقد كانت "أوميغا" من أولى الشركات التي أسست لنفسها تواجداً في الصين، منذ ما يزيد على القرن تقريباً، وهي تستعدّ حالياً بشكل كبير لتكون على مستوى الحدث، حيث يتوقع أن ترسل أكثر من 300 متخصص في مراقبة الوقت. وستكون مهمة "أوميغا" تحديد الوقت، والتسجيل، وإعطاء نتائج أكثر من 28 حدثاً رياضياً مختلفاً تجري في 36 مركزاً خلال 16 يوماً.

وكان معرض بازل بالنسبة لمصنع الساعات السويسري فرصة لتقديم أحدث ابتكاراته في عالم صناعة الساعات؛ لكنه شكّل كذلك مناسبة عرضت خلالها "أوميغا"، ولأول مرة في سويسرا، الساعة الأصلية للرئيس الأميركي الراحل ج.اف. كيندي J.F. Kennedy، وذلك لما تحمله هذه الساعة من قصة عاطفية وفريدة تثير اهتماماً قوياً لدى الكثيرين وخصوصاً محبي الساعات. وتُحضّر الشركة معرضاً يدور برنامجه حول هذه الساعة التي باتت تعود إلى متحف أوميغا بعدما انضمت إلى ساعات أخرى تاريخية مثل ساعة الطيّار لاورانس أوف أرابيا Lawrence of Arabia التي عُرضت كذلك في "بازل".

Seamaster Planet Ocean

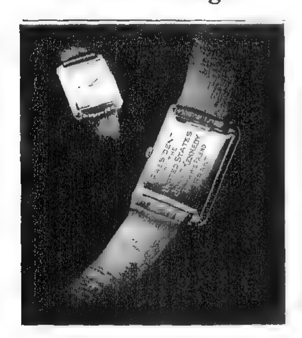
تعتبر Omega Seamaster Planet Ocean Cronograph ساعة الغطّاس المحترف بقالب أطره 45,5 ملم من الفولاذ المصقول والمقاوم للصدأ. وتتمتّع بسوار من المطاط الأسود وقطب برتقالية ظاهرة.

يزيّن الميناء الأسود الناشف مؤشرات مضيئة للساعات وأرقام عربية باللون البرتقالي عند الساعات 12، و3، 6 و9 ونافذة للتاريخ بين الساعتين الرابعة والخامسة. عقارب الساعات والدقائق على شكل سهم مضيئة ومطلية بالروديوم، وزوّد عقرب الثواني برأس برتقالي لتسهيل قراءة الوقت أما الزجاج فصُمّم من السفير المقوّس والمضاد لانعكاسات الضوء.

تمتاز هذه الساعة الجديدة بقدرتها على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 600 متر، وهي تعمل بالحركة الميكانيكية ذاتية التعبئة كاليبر 3313 مع طاقة تخزين الوقت مدة 52 ساعة. ■



JFK's Omega



تُعدّ ساعة الرئيس الأميركي الراحل جون كيندي إحدى ساعات مجموعة Robert White، أوسع مجموعة ساعات خاصة في العالم ترافق مراحل حياة الرئيس كيندي المختلفة ومسيرته المهنية. وقد قام متحف أوميغا بشراء هذه القطعة التاريخية والفريدة بقيمة 350 ألف دولار خلال المزاد العلني الذي جرى في نيويورك بين 15 و17 ديسمبر 2005.

تتضمن هذه المجموعة نماذج تروي طفولة الرئيس كيندي، وتتحدث عن زواجه من جاكلين، وطموحاته المبكرة في السياسة، ونجاحه في اعتلاء منصب عضو في الكونغرس ثم مركز سيناتور، وصولاً أخيراً إلى منصب رئيس الولايات المتحدة الأميركية

Raymond Weil

تكامل الادارة العائلية مع تقاليد الصناعة السويسرية

تعتبر ريمون ويل Raymond Weil إحدى الشركات السويسرية التي لم تتخلَّ عن ميراثها العائلي منذ تأسيسها في العام 1976، وهي تؤكّد تمسكها بهذا التقليد مع احتفالها بمرور 30 عاماً على ولادتها.

ميّزت "ريمون ويل" نفسها منذ البداية من خلال تقديمها منتجاً من الساعات يجمع دمغة "صناعة سويسرية" والتصميم النمطي بسعر في متناول الجميع. اليوم، وبعد مضي كل تلك السنوات، لا يخفي المؤسّس ريمون ويل Raymond Weil رضاه عن كون الشركة لا تزال مدارة من قبل العائلة. ويقول إنه منذ العام 1982، راح صهره أوليفيه برنهايم Oliver Bernheim يتولى تدرجياً الإدارة الستراتيجية للشركة.

ويرى ريمون ويل أن الاستقلالية "أمراً نادراً في أيامنا هذه. فالاندماج مع شركة أخرى، يلغي بشكل كبير العلاقة المباشرة مع زبائننا. فالتواصل المتين أمر فريد". ولا تزال هذه الفلسفة التي قامت على أساسها الشركة مستمرة حتى اليوم. وتعتبر الشركة أنّ استقلاليتها هي سبب نجاحها.

صورة جديدة

وتجهد دار ريمون ويل لمواكبة كلّ التطوّرات في أذواق وأمزجة زبائنها، وانطلاقاً من حرصها الشديد على تلبية حاجة الزبائن وتوقعاتهم، قامت الشركة بتعديل 85 في المئة من إنتاجها بمساعدة مصمميها وقسم الأبحاث والتطوير لديها.

ومن أبرز سمات هذا التغيير، أنّ ما يزيد على 30 في المئة من ساعاتها بات مجهزاً بحركة ميكانيكية ومعظم هذه الساعات تحتوي على دقّة وتطوّر صناعة الساعات السويسرية.

كما راجعت "ريمون ويل" شبكة توزيع ساعاتها في القارات الخمس، جاعلة إياها أكثر انتقائية في مبيعاتها بما يتلاءم وصورتها الجديدة. وبفضل توزيعها البراغماتيكي والهادف، فإنّ "ريمون ويل" موجودة حالياً في 86 بلداً. وتعتبر أبرز أسواقها: الولايات المتحدة، بريطانيا، أوستراليا، الشرق الأوسط، وروسيا والصين التي تشهد حالياً توسّعاً كبيراً. كما تملك "ريمون ويل" العديد من البوتيكات الحصرية حول العالم، منها في: دبي، الدوحة، عُمان، سنغافورة، لاهور وأبو ظبي وغيرها.

وتعتبر مجموعة Parsifal أهم تشكيلات "ريمون ويل"، إذ تُصنف هذه العلامة في خانة الساعات الفخمة. ويعكس تصميمها الرفيع مجموعة قيم هذه الدار. فبمظهرها الأنيق والرياضي والثمين، تميّز Parsifal نفسها، كما تتمتّع بمواصفات جمالية عالية وباستخدام أجود أنواع المواد في صناعتها.



Parsifal Rectangular

Parsifal Rectangular

وتعتبر ساعة Parsifal Rectangular أحدث طراز "ريمون ويل" للرجال. وتمتاز بشكلها المستطيل وبإطارها المصنوع من الفولاذ المصقول المضاد للصدأ مع حافة مزخرفة وتاج مرصّع بحجر كابوشون سفيري أسود.

صُمّم زجاج الساعة الجديدة من السفير المضاد لانعكاسات الضوء، وهو يكشف عن قرص رمادي فحمي ساتيني، و12 نقطة لؤلؤية، و3 أرقام رومانية بارزة، و8 مؤشرات بارزة مع نافذة للتاريخ عند الساعة الثالثة. وصنع السوار من الفولاذ المضاد للصدأ مع حلقات ساتينية الملمس ووصلات من الفولاذ المصقول مع مشبك قابل للطي بقفل أمان مزدوج غير مرئي.

وتعمل Parsifal Rectangular بحركة الكوارتز عالية الدقة، وهي تتمتّع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 100 متر. ■

Harry Winston

تواصل كتابة قصة Opus

في فجر الألفية الثالثة قام مخترعان في صناعة الساعات، هما الفرنسي روبرت غروبل Robert Greubel والبريطاني ستيفن فورسي Stephen Forsey بقسمة مفهوم ثورة في الثورة Revolution in a revolution عبر وضعهما لولباً في قلب لولب آخر.
مع هذه الساعة الجديدة عززت دار هاري وينستون Harry Winston، بالتعاون مع الثنائي غروبل وفورسي حركة Emotion 30 بنظام عرض رقمي ميكانيكي يظهر 3 عدادات دائرية تدل على الساعات والدقائق والثواني. وهذا البناء غير الاعتيادي يوفر مشاهدة فورية وكاملة لهذه الآلية الثمينة.

"Opus 6" ثـورة في الثـورة

يثير اسم Emotion 30 البعد التقني لساعة Opus 6، إنما أثار قبل وبعد كل شيء قدرة الفريق على وضع منظومة فريدة حقاً في العالم: ألا وهي: قفصان يدوران.
إن هذا الإلتقاء الخلاق بين التقليد القديم لدار هاري وينستون والخبرة العميقة في مجـــال الساعات لدى الثنائي غروبل وفورسي، لا يمكن أن يكون إلا مناسباً تماماً. فالابتكار والنقاوة قيمتان أساسيتان يتقاسمهما الشريكان، وكذلك Opus 6.

قصة قديمة

كل ساعة من ساعات Opus من هاري وينستون هي فصل جديد في قصة صناعة الساعات. وهي فصل مختلف في كل مرة لكنه ذو اداء بارع، إنه الجمع بين حرفيّين اثنين موهوبين يبحثان بشغف عن إنجاز عمل يتخطاهما.

في العام 2001، سطر العداد الرنان لساعة Opus 1 الموقّع باسم فرنسوا- بول جورن François-Paul Journe الخطوط الرئيسية في عالم صناعة الساعات، فقد كان ابتكاراً ناجماً عن أول مشروع ساعات رفيعة مشترك بين شركتين، وأول عمل تقني غير مسبوق لا سيما أن إنجازه لم يستلزم أكثر من 8 أشهر لخلق مجموعة محدودة مؤلفة من 18 نموذجاً.

وجاء Opus 2 استكمالاً منطقياً لمفهوم هذه الساعة من خلال اللولب مع الروزنامة على خلفية الساعة التي ابتكرها أنطوان بريزيوسو Antoine Preziuso. وأثبتت هاري وينستون من خلاله أنه ما زال هنالك الكثير للقيام به حول مفهوم ساعة Opus.

وفي العام 2003، حمل هاري وينستون وفياني هالتر Vianney Halter هذا المفهوم إلى ذروة الإنجاز الذي لم يكن بلغه أحد في صناعة الساعات الرفيعة بعد. فقدما ساعة جديدة بالكامل Opus 3. أما Opus 4 فقد جاءت بمثابة ساعة استثنائية تمّ ابتكارها بتوحيد الجهود مع كريستوف كلاريه Christophe Claret.

أما التعاون مع فيليكس باومغارتنر Felix Baumgartner، فأثمر عن Opus 5 في العام 2005. وأثارت هذه الساعة إحساساً فريداً من خلال طريقة عرض الساعة التي تشبه القمر الاصطناعي: 3 مكعبات صغيرة، كل مكعّب منها يحمل 4 أحرف جُمعت كما القمر الاصطناعي على نظام دوار ثلاثي الأبعاد يظهر الوقت وهو يدور حول محورين. ■

Cartier

الجمع الخلّاق بين الطلاء والصقل والتطعيم والماس

بدأت "كارتييه" استخدام الطلاء في ابتكاراتها مستخدمة النقش المعقّد ومزج الألوان بطريقة جريئة مثل استخدام اللون الأزرق والليلكي مع الأخضر، واللون الأزرق النيلي مع الفيروزي. وتبرز موهبة "كارتييه" بشكل رئيسي في قدرتها على تطوير تصاميم مبتكرة ومن ثمّ تجسيد هذه التصاميم في قطعة فنية مميّزة.

ويسود في محترفات "كارتييه" تقاليد عريقة في الطلاء، والصقل، والتطعيم، والحفر وتنسيق الأحجار، حيث يضيف الجزّفيون تواقيعهم إلى فن دار كارتييه.

وتقوم فلسفة هذه الدار العريقة على تحويل الساعة إلى منصة حقيقية للتعبير، حيث يتحوّل المعصم إلى "مسرح" لعرض تحف "كارتييه". أما الابتكار عينه، فيكمن في كيفية تخيّل "كارتييه" لساعاتها، حيث يتم الجمع الخلّاق بين الطلاء والصقل والتطعيم بالماس والأحجار الكريمة. وتتحوّل الساعة الى ما يشبه صالة عرض لصور حيوانات تبرز معالمها الملونة على ميناء الساعات الكلاسيكية. فتبرز على ميناء الساعة نسخ مصغّرة رائعة لسلحفاة، أو صقر أو أفعى أو دب الباندا، تستلقي على الذهب أو الماس.

Santos 100

مجموعة جديدة محدودة مؤلفة من 20 قطعة فقط، يدور موضوعها حول الصقر.

تعمل ساعة Santos 100 بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة، وهي تمتاز بعلبة من الذهب عيار 18 قيراطاً مع جوانب مطلية ومرصّعة بالماس، وبميناء محفور ومطعّم بثمانية أنواع من الخشب. أما العقارب فمن الذهب عيار 18 قيراطاً.

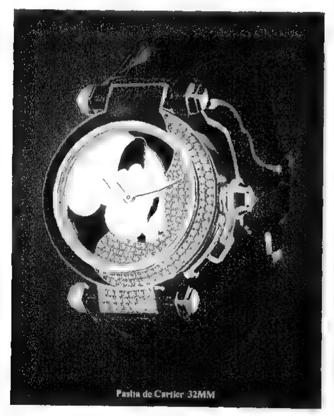
سوار الساعة الجديدة مصنوع من الجلد الأزرق الغامق المقطع مع مشبك من الذهب عيار 18 قيراطاً قابل للطي.

Pasha de Cartier 32MM

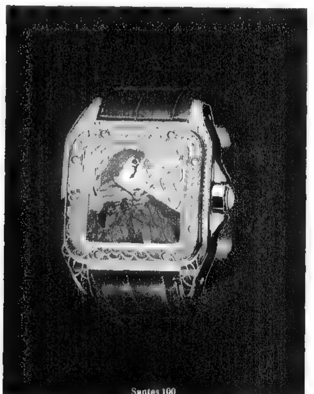
تحفة أخرى مميّزة من "كارتييه". وهي عبارة عن مجموعة محدودة مؤلفة من 15 قطعة وموضوعها دب الباندا.

تعمل هذه الساعة بحركة الكوارتز. ميناؤها من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً، مطعّم بالعقيق و"الأغات" الأبيض، أما العلبة فهي بيضاء مع حافة مطلية ومرصّعة بالماس والعقارب من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً.

يميز تصميم Pasha de Cartier 32MM سوارها القابل للتبديل والمصنوع من الجلد الأسود المقطع مع مشبك من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً قابل للتكبير.■



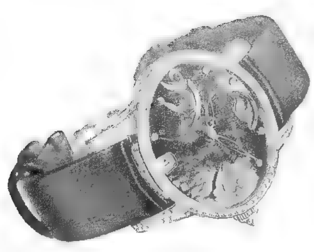
Pasha de Cartier 32MM



Santos 100

Girard-Perregaux

الأنوثة الجريئة



Cat's Eye
Bi-retro

قدمت دار Girard-Perregaux مجموعتها الجديدة برزت فيها ساعة Cat's Eye Bi-retro التي مارست سحرها على نساء العالم بأنوثتها الجريئة من خلال جميع ملامحها، ورصعت علبتها الأنيقة بالماس الذي انساب حتى الوصلات.

وتحصر هذه العلبة المصاغة بالذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً الميناء الذي رُصف باللؤلؤ الأسود ويتوسطه نصف قمر.

علت التاج ماسة مسننة تلاقت أناقتها مع أناقة السوار الحريري الرمادي. وتتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً، وهي تعمل بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة يصل مخزون الطاقة فيها إلى 46 ساعة.

IWC Schaffhausen

مجموعة الطيّارين



Chrono
Automatic

بإمكان عشّاق الساعات اختيار الساعة المفضّلة من بين المجموعة الكلاسيكية التي تقدمها دار IWC Schaffhausen، وتُعدّ هذه المجموعة المطوّرة من ساعات الطيّارين من أبرز التشكيلات والتي تضم ساعات New Big Pilot، وDouble Chronograph، وChrono Automatic وClassic Mark XV، وقد تمّ إدخال العديد من التحسينات والتطوّرات على هذه الساعات بحيث تمّ تصميمها بقياسات متوسطة كما تمّ تكبير قطر ساعة Classic Mark XVI من 39 ملم إلى 42 ملم، وجاءت ساعة Double Chronograph بعلبة من السيراميك صدرت بكمية محدودة مؤلفة من 1000 نسخة فقط.

أما ساعة الطيّار New Big Pilot فتم تصميمها هذا العام من الذهب الأبيض.

Chrono Automatic

صُممت هذه الساعة بشكل رائع مع علبة من الفولاذ لا تقل في حجمها عن أشكال وتصاميم ساعات Spitfire.

كما شهدت هذه الساعة زيادة في الحجم من 39 ملم إلى 42 ملم وتصل قوتها إلى 79320 كاليبر كرونوغراف، كم زوّدت بنافذتين متجاورتين عند الساعة الثالثة للأيام والتاريخ.

VII VI V

Baume & Mercier

الكلاسيكية والأصالة



Classima Executives XL

طرحت دار Baume & Mercier ساعتها Classima Executives XL الكلاسيكية التي تخفي في معالمها صفة الأصالة.

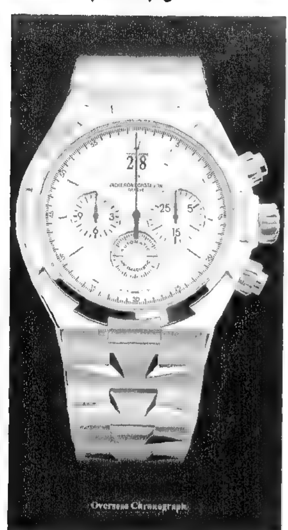
يتجلى طابعها الكلاسيكي في مظهرها من خلال علبتها الدائرية والنقش في وسط مينائها الذي رُكّزت فيه نافذة لمراقبة حركتها الميكانيكية ذات التعبئة الأوتوماتيكية عند الساعة 12.

وانسحب التأنق على خلفيتها التي جاءت مرآة للميناء، فزوّدت بالنقش التزييني نفسه وأيضاً بنافذة لمشاهدة الحركة.

هي ساعة أصيلة بشخصيتها بفضل مينائها القاتم وعلبتها بقطر 42 ملم، وسوارها المصنوع من جلد التمساح الأسود.

Vacheron Constantin

تتألق بالذهب



Overseas Chronograph

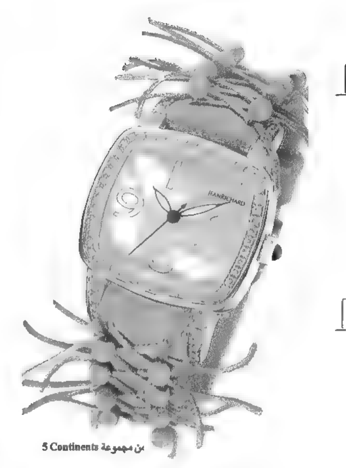
اتّسمت النسخة الجديدة التي أطلقتها دار Vacheron Constantin من مجموعة Overseas Chronograph بالتألق بعدما أُعيد تصميمها بالذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً عوضاً عن الفولاذ.

وتكشف العلبة الدائرية بقطر 42 ملم عن ميناء فضّي مخطط احتضن عدّادين للدقائق الـ 30 والساعات الـ 12. صُنعت العقارب ومؤشرات الوقت المضيئة من الذهب عيار 18 قيراطاً وكذلك السوار مع مشبك ثلاثي الطيّات من الذهب وقفل مزدوج للأمان.

تعمل الساعة الجديدة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة، كاليبر 1137، وهي تتمتّع بقدرة على تخزين الطاقة مدة 40 ساعة وعلى مقاومة ضغط المياه حتى عمق 150 متراً.

JeanRichard

التعقيد والسحر



من مجموعة 5 Continents

قدّمت دار JeanRichard جديدها ساعة Paramount Sebring بشكلها المربّع الرياضي، ذات التعبئة الأوتوماتيكية.

خلفية هذه الساعة من الزجاج السفيري، وميناؤها من ورق الكربون الأسود أو من طابع بريدي أبيض تعلوه أرقام عربية مع نافذة للتاريخ. وتتمتّع الساعة بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

5 Continents

مجموعة أخرى بتوقيع JeanRichard من شأنها أن تجعل كلّ امرأة ترتديها تفتن وتغري من يراها، إذ إنّ الساعة تمزج ما بين الشخصية والتعقيد والسحر، وهي تعمل بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة وتمتاز بمقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

ضُمّمت علبتها من الحديد وجرى ترصيعها بأحجار كريمة. حبّات من اللؤلؤ تزيّن الميناء الذي تعلوه أرقام عربية للساعات.

Longines

فلسفة الابتكار



Longines Evidenza

حققت تشكيلات ساعات Longines الأربعة نجاحاً كبيراً، وهي تتألّف من Longines Master Collection، والنسخة الرابعة من Les Elégantes de Longines، وLongines Dolce Vita و Longines Evidenza.

تضم Longines Master Collection 9 أشكال متنوّعة تعمل بالحركة الميكانيكية الذاتية. أما Les Elégantes de Longines فقد تمّ استلهام تصاميمها من خلال محاكاة 3 تصاميم مميّزة ظهرت في العامين 1928 و1931.

وبدورها، فإنّ تشكيلة Longines Dolce Vita تظهر ولعاً كبيراً بالأضداد مثل الأبيض الصافي مقابل الأسود الداكن. في حين تعكس تشكيلة Longines Evidenza الأناقة الكلاسيكية في زمن عصري.

Breguet

تراث التصاميم الإبداعية

بعد أكثر من 23 عاماً من التصاميم المؤثرة والتي ساهمت في الإبداعات الثورية، تُطل Breguet اليوم بساعة جديدة هي La Tradition Breguet بعلبتها الدائرية المصنوعة من الذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً مع خلفية سفيرية بقطر 38 ملم.

تمتاز الساعة الجديدة بمينائها المصنوع من الذهب الفضي عيار 18 قيراطاً المنقوش يدوياً على محرّك وردي اللون عند الساعة 12. أرقام الساعات رومانية وهي متوفّرة بالذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً.

تعمل La Tradition Breguet بحركة ذاتية التعبئة، وهي تتمتّع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

أما سوار ساعة Breguet الجديدة، فهو مصنوع من الجلد الأسود أو البني المقطع مع قطب ظاهرة. واختير لون السوار ليتناغم مع لون الساعة الفضي أو الذهبي.



La Tradition Breguet

Tag Heuer

ثورة في الكرونوغراف



Monaco Calibre 360 LS

طرحت Tag Heuer المرحلة الثورية التالية 1/100th من تكنولوجيا الثواني الكرونوغراف: Monaco Calibre 360 LS (Linear Second) Concept Chronograph، ساعة جريئة ذات الهندسة الحديثة كلياً والتي تستخدم فيها تكنولوجيا كاليبر 36 LS.

تضمّ هذه الساعة عدّاد كرونوغراف للثواني أكبر من المعتاد 1/100th خارج محرّك الكرونوغراف عند الساعة السادسة.

وعدّاد كرونوغراف 15 دقيقة داخل محرّك الكرونوغراف عند الساعة التاسعة. ومؤشر لطاقة تخزين الوقت 100 دقيقة مخفي عند الساعة الثانية 12 ومؤشر ثوان خطي مخفي عند الساعة الثالثة.

تتكوّن علبة الساعة من الفولاذ المصقول وزجاجها من الكريستال السفيري المقوّس. وتكشف نافذتان مربّعتان من الكريستال السفيري في خلفيتها على رؤية متعددة الجوانب لحركة الكاليبر 360 LS، والمزيّنة برسم Côte de Genève، أما سوارها فمصنوع من المطاط مع مشبك صلب وأزرار أمان.

Philippe Charriol

ساعة الغولف



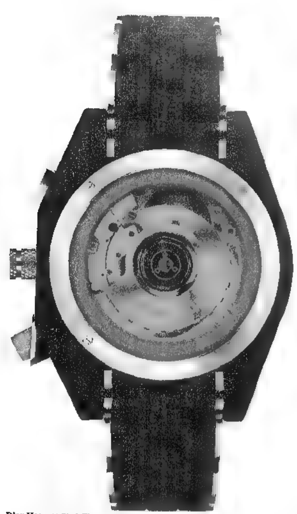
تلفت ساعة Ironwatch من Philippe Charriol المستوحاة من عالم الغولف الأنظار بشكلها الفريد وحجمها الكبير الذي اتخذ شكل الطرف الحديدي لمضرب الغولف. زوّدت الساعة بحركة كوارتز ETA واتصل بها سوار مطاطي أسود اللون. تتوافر Ironwatch بموانئ خضراء وسوداء وبيضاء.

MD52

ومع ساعات MD52 تخطو دار Charriol خطوة جديدة لتعزيز صورتها أكثر فأكثر لدى محبيها وهي تعمل بحركة أوتوماتيكية. اسمها يشير إلى وظائفها المتعددة: فحرف M يرمز إلى مراحل القمر و D إلى التاريخ Date والعدد 52 إلى أسابيع الروزنامة الكاملة. صنعت علبتها على شكل برميل من الذهب الوردي مع ميناء فضّي، وهي متوفّرة بنسخة من الفولاذ مع ميناء رمادي داكن. والنموذجان مؤلفان من 99 قطعة فقط.

Christian Dior

مجموعة جديدة للرجال



Dior Homme Black Time

طرحت دار Dior جديدها للرجال ساعة Dior Homme Black Time ذات الكرونوغراف الأسود الأوتوماتيكي.

يدل اللون الأسود على بنية الساعة وميناثها وعلبتها وسوارها المصنوع من الحديد 316L المحشو بالمطاط الأسود، وقد جُمعت مكوّناتها قطعة بقطعة في قوالب محددة وتمّ حشوها بالمطاط بواسطة الضخ.

تمتاز هذه الساعة، التي يبلغ قطرها 41 ملم، بالسهولة العالية في قراءة عمل التاكيميتر على الميناء وحركة عدّاد قياس الوقت. وتتوسط العقارب المصنوعة من الروديوم المطلي مع إضافات مضيئة الميناء الأسود إضافة إلى عقرب الثواني الذي تمّ طلاؤه باللون الأحمر.

Ulysse Nardin

مجموعة الـ 160 عاماً



من مجموعة
Anniversary 160

رفعت دار Ulysse Nardin الستار عن مجموعتها الجديدة المحدودة Anniversary 160 Limited Edition، وذلك لمناسبة مرور 160 عاماً على تأسيسها، كلّلتها الدار بالعطاء في مجال صناعة الساعات. والمجموعة محدودة الإصدار بـ 500 قطعة بالذهب الوردي و500 قطعة أخرى بالذهب الأبيض. يزيّن ميناءها الأزرق اسمها وشعارها على نصف اسطوانة مضلّعة تصدّرت الميناء.

وتمتاز الساعة المصاغة من الذهب الأبيض بقطر 42,7 ملم باللون الأزرق الذي امتد من السوار المطاطي إلى الإطار الدائري فالميناء المنقوش، وزوّدت بحركة أوتوماتيكية كاليبر UN-26. وتمتلك الساعة طاقة تخزين الوقت مدة 50 ساعة وقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 200 متر.

Chanel

المهارة والتكنولوجيا

ابتكارات جديدة من ساعة J12 Joaillerie الثمينة طرحتها Chanel والتي قالت فيها الدار بأنها ساعة أزلية وتجمع بين المهارة التقليدية والتكنولوجيا العالية.

صُنعت هذه ساعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً والسيراميك الأسود الداكن. وتمتاز بمينائها المرصّع بخطّين من الماس يتوسطها 12 مؤشراً للساعات من السيراميك الأسود؛ وتتمتّع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 100 متر. يقتصر عدد النماذج المرصّعة على 12 قطعة فقط من كل تصميم كلّها مرقمة ومحفورة على خلفية الساعة.

أما النماذج التي تحظى بإطار من السيراميك فتأتي بإصدارات محدودة تبلغ 55 قطعة فقط تحمل إشارة خاصة محفورة على خلفية الساعة.



MontBlanc

مجموعة خاصة باحتفال المئوية

طرحت MontBlanc ساعة TimeWalker Chrono Automatic Pilot ضمن مجموعة من الساعات صممت لمناسبة احتفال الدار بالذكرى المئوية لتأسيسها أطلق عليها شعار Soulmakers for 100 years.

TimeWalker Chrono Automatic Pilot

تعمل بحركة الكرونوغراف الأوتوماتيكية وهي تتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

وتمتاز الساعة الجديدة بزجاجها المصنوع من الكريستال السفيري المضاد لانعكاسات الضوء. ويزين ميناءها الأسود 6 أرقام عربية للساعات وثلاثة عقارب للساعات والدقائق والثواني، إضافة إلى نافذة صغيرة للتاريخ عند الساعة السادسة. كما صمم سوارها من الفولاذ ليتناسب مع الإطار ولون الميناء.



TimeWalker Chr
Automatic Pilo

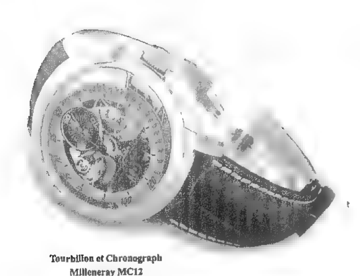
Audemars Piguet

تستلهم عالم السيارات

احتفاء بعودة سيارة Maserati MC12 إلى سباقات السيارات العالمية، استوحت دار أودومارس بيغيه Audemars Piguet من روحية وتصاميم عالم السيارات ساعتها الجديدة Tourbillon et Chronograph Milleneray MC12.

صدرت هذه الساعة بكمية محدودة مؤلفة من 150 قطعة فقط، صممت علبتها من البلاتين 950 وهي تمتاز بمينائها الأزرق تيمّناً بلون سيارة Maserati MC12 الذي تتوسطه عقارب زرقاء مضيئة مع عداد 30 دقيقة عند الساعة الـ12. أما السوار فمصنوع من جلد التمساح الأزرق وقد خيط يدوياً مع مشبك من البلاتين 950.

تعمل الساعة الجديدة بحركة كاليبر 2884 مع تعبئة يدوية وطاقة تخزين للوقت مدتها 240 ساعة.



Tourbillon et Chronograph
Milleneray MC12



Officine Panerai

مجموعتان بملامح Ferrari

مجموعتان جديدتان تحملان ملامح سيارة Ferrari أطلقتهما Officine Panerai اسم Ferrari by Officine Panerai.

Scuderia

تبرز المجموعة الأولى بالدرع الأصفر الشهير الذي يحمل رسم الحصان والتاج. وتنفرد الساعة بعلبتها المشغولة بالفولاذ وبمينائها الذي يحضن الموانئ المصغرة الثلاثة الخاصة بوظائف الكرونوغراف. علبة الساعة بقطر 45 ملم، يغطي ميناءها الأسود زجاج السفير الكريستالي الذي يكشف عن 4 عقارب. حركة الساعة ميكانيكية ذاتية التعبئة، وهي تتمتّع بطاقة تخزين الوقت مدة 42 ساعة وبقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 100 متر. صنع سوارها من جلد الماعز الأسود مع سوار إضافي من المطاط. وقد صدرت بمجموعة مؤلفة من 500 قطعة فقط للعام 2006.

Ferrari Granturismo Chronograph

Granturismo

وفي المجموعة الثانية تتألّق ساعة Ferrari Granturismo Chronograph بمينائها الأصفر، الذي استقرت عليه مؤشرات للوقت بالأرقام العربية.

انفردت الساعة بنظام Incabloc المقاوم للصدمات وبكرونوغراف تجسّد بمينائين طليا باللون الأسود وشغلا وظيفتي عدّاد الثواني والدقائق.

وفي نموذج ثان، عرضت Officine Panerai ساعة Ferrari Granturismo Rattrapante بالروحية ذاتها، إلا أنّ هذه الساعة حائزة على شهادة COSC وقد تبرّجت عقاربها وخطوطها بالأحمر. حمل ميناؤها نقشاً من مربّعات سوداء تذكّر بنقش الدواليب.

A. Lange & Sohne

تحفة فنية كلاسيكية



قدّمت دار A. Lange & Sohne الألمانية العريقة ساعة Richard Lange الكلاسيكية الملامح التي تعمل بحركة ميكانيكية يدوية التعبئة، وتتمتّع بقدرة على تخزين الوقت مدة 38 ساعة.

تمّ جمع الساعة المؤلفة من 199 جزءاً يدوياً وقد زيّنتها 26 جوهرة. ويغطي ميناءها وخلفيتها الزجاج الكريستال السفيري المضاد لانعكاسات الضوء.

وصُمّم ميناء الساعة من الفضّة الخالصة باللون الفاتح أو الرمادي أو الأبيض. وقد خيط سوارها يدوياً وصُنع من جلد التمساح الطبيعي الأسود أو البني الفاتح أو الغامق مع مشبك من الذهب والبلاتين حفر عليه شعار Lange.

Parmigiani

30 عاماً من التميّز

لمناسبة مرور 30 عاماً من العطاء والتميّز طرحت دار Parmigiani مجموعتين جديدتين هما Kalpa Tonda و Kalpa XL Hebdomadaire، بإصدار محدود يقتصر على 30 قطعة فقط من كل مجموعة في دلالة على أعوام العطاء.

Kalpa XL Hebdomadaire

يبرز في هذه المجموعة ميناء الساعة المصنوع من الكريستال السفيري الشفاف، أما علبتها فمصنوعة من بلاديوم 950 المتين، وسوارها من الجلد المقطع هرمس Hermès.

Kalpa Tonda

تعبّر عن ولادة ساعة دائرية بشكل فريد، صنعت بمهارة في مشاغل الدار. قطرها متوفر بحجمين 39 و 42 ملم، وتعمل بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة مع طاقة تخزين الوقت لمدة 55 ساعة.

أما ميناؤها فمتوفّر باللون الفضي والشامباني والأسود وسوارها من جلد التمساح البني الفاتح أو الجلد الأسود المقطّع هرمس Hermès مع مشبك من الذهب عيار 18 قيراطاً.

Kalpa Tonda

Roger Dubuis

ساعتان جديدتان



أثبتت دار Roger Dubuis من خلال ساعة Golden Square قدرتها على تنسيق الخطوط، فتجلّت بعلبتها المستطيلة الكبيرة المصوغة بالتيتانيوم وجسّدتها الأحجار المستطيلة الصغيرة على الميناء الأسود الرصين.

وقد اختارت الدار الميناء المغلّف بزجاج السفير حتى الخلفية بما ينسجم مع السوار الذي خيط يدوياً من جلد التمساح الطبيعي الأسود.

Too Much

أما ساعة Too Much فلديها القدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

صممت علبتها من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً بشكل مستطيل، يحوطها إطار من الماس، ويتوسط ميناءها عقربا الساعات والدقائق باللون الأزرق. وقد صدرت هذه الساعة بمجموعة مؤلفة من 888 قطعة فقط.

رئيس "أمنيات": لا نعتمد على الفورة ونؤمن بالتوسّع التدريجي


مهدي أمجد

دبي - مايا ريدان

"لا نستعجل، خوفاً من أن تسبقنا الفورة، فالمهم تنفيذ ما نلتزم به من مشاريع". هكذا يختصر الرئيس والمدير التنفيذي في "أمنيات للعقارات" مهدي أمجد ستراتيجية عمل الشركة. فقد اختارت "أمنيات" أن تسير عكس التيار وتنتهج سياسة أكثر تريثاً، في وقت تسابق الكثير من الشركات العقارية الزمن بهدف استغلال الفورة العقارية الراهنة.

انطلاقاً من مبدأ "التوسّع التدريجي" الذي تعتمده الشركة، تؤكّد "أمنيات" أنّ "ثقل مشاريعها سيتركّز في دبي حتى سنتين من الآن. وهي أطلقت مؤخراً ثالث مشاريعها في "خليج دبي التجاري" بكلفة 550 مليون درهم (152 مليون دولار)، وهو مشروع "ذا بايناري" الذي يتبنى مفهوم المحارة أو ما يعرف بالـ"أويستر". عن هذا المفهوم تحدّث أمجد شارحاً رؤيته حول مستقبل القطاع العقاري في المنطقة، لافتاً إلى جديد المشاريع في جعبة "أمنيات".

يعتبر مهدي أمجد أنّ حجم المشاريع أو عددها لم يعد هو الأولويّة في الشرق الأوسط. الأمر الأهم يتمثّل في أن يحرص المستثمرون على التزام المشاريع التي لديهم قدرة على تنفيذها. ويقول في هذا الإطار: "تسليم المشاريع في موعدها المحدّد هو المعيار الذي على أساسه نضع خططنا التوسعيّة". ويشير إلى أن دبي ستكون الركيزة الأساسية التي تتمحور حولها مشاريع "أمنيات" خلال السنتين المقبلتين، لتبدأ الشركة بعدها بالتوسّع إلى الخارج.

وبالنسبة لـ أمجد، الأسواق دائماً حاضرة، سواء الخليجية والإماراتية بشكل خاص، أو الاقليمية. "وبالتالي نحن لا نستعجل، خوفاً من أن تسبقنا الفورة رغم أننا نعتبر أنفسنا في بداية الطريق". ويشرح ذلك بالإشارة إلى أن الفورة العمرانية قد لا تكون في المستقبل كما هي عليه اليوم، أو كما كانت عليه قبل سنتين. لكن الطلب سيبقى موجوداً بقوة على المشاريع المتميّزة في المواقع الجغرافية الجيدة والتي ينفّذها مطوّرون جيدون. "لا يهمنا ما إذا كانت السوق هي سوق طفرة أو سوقاً عاديّة، لأننا لا نعتمد على الفورة، وانما على مستوى النوعية وموقع مشاريعنا واللمسات النهائية التي نضيفها عليها".

ويضيف أمجد أن الشركة تعتمد سياسة توسّع تدريجية تبدأ بدبي مروراً بالإمارات كافة، لتنتقل بعد ذلك إلى الخارج. "نتطلّع لأن يكون لدى الشركة ما لا يقلّ عن مشروعين أو ثلاثة مشاريع في كل إمارة، وقد نقوم بتطوير مشاريع صغيرة في إطار المشاريع العملاقة التي تشهدها أسواق الإمارات". وبعد الإمارات تتطلّع "أمنيات" بشكل رئيسي إلى لبنان وقطر والبحرين والمملكة العربية السعودية "التي تشهد نمواً مدهشاً".

وعن ستراتيجية دخول الشركة إلى أسواق جديدة، لا تعتمد الأخيرة على وجود شريك ستراتيجي لها كشرط رئيسي. يقول أمجد في هذا الإطار "نتطلّع إلى المشاريع التي بمقدورنا كشركة أمنيات التزامها وتنفيذها. قد نحتاج إلى شركاء معينين في مشاريع معيّنة؛ ولكن بشكل عام نرغب بأن نلتزم بأنفسنا المشاريع التي نقوم بتطويرها في أي سوق".

نطوّر "أسلوب حياة"

أطلقت "أمنيات" مؤخراً ثالث مشاريعها العقارية في خليج دبي التجاري، تحت اسم "ذا بايناري". والمشروع هو عبارة عن برجين ملتصقين يتألف أحدهما من 21 طابقاً، والثاني من 25 طابقاً. ويوفّر البرج الجديد المتوقّع إنجازه في الربع الأوّل من العام 2009 وحدات مكتبية للتملك الحر، وهو المشروع الأوّل الذي تطوّره الشركة تحت مظلة مفهومها المبتكر "أويستر" أو المحارة. ويجسّد هذا المفهوم عوامل الاكتفاء الذاتي التي يؤمّنها المشروع للقاطنين فيه، وذلك بما يشبه المحارة التي تبقى داخل الصدفة المغلقة وتنتج اللؤلؤ.

وبحسب أمجد، فإنّ المشروع يتطلّع إلى حياة الموظف بشكل كامل، من خلال توفير الخيارات أمامه وتلبية كافة متطلّباته في إطار المبنى ذاته. ويشير في هذا السياق إلى أن الشركة قامت بدراسات عديدة حول مباني الشركات الأفضل أداءاً والأكثر نجاحاً في العالم واستطلعت آراء الكثير من الموظّفين حول المرافق التي يحتاجونها في أماكن عملهم. "نتطلّع إلى تطوير "أسلوب حياة" وليس إلى تطوير مبنى، على هذه القاعدة نبني مشاريعنا، أي أننا لا نقوم بالبناء لمجرّد البناء وانما نهتمّ بما يجعل المقيمين يستمتعون بالعيش وبما يساعد الموظّفين على أن يكونوا أكثر انتاجية".

وفي هذا الإطار يضمّ "ذا بايناري" مساحات راحة واستجمام ومرافق أساسيّة من وكالة سفريات وخدمات مصرفيّة

"أمنيات" تطلق ثالث مشاريعها العقارية "خليج دبي التجاري"

ومحلات للطباعة والنسخ والأدوات المكتبية ومركزاً للخدمات الطبيّة بالإضافة إلى روضة للأطفال وغيرها. ويلفت أمجد إلى أن أهميّة المشروع الجديد تتمثّل في أنه سعى إلى تطبيق المفهوم الذي تقوم عليه غالبية المشاريع العملاقة في دبي "Master Developments" وهو خلق مجتمع ضمن مجتمع، "وبالتالي نحاول أن نطبّق هذا المفهوم على مبنى محدّد من خلال توفير تسهيلات لا تتوفّر في أي مبنى مكتبي آخر في الإمارة".

وبإطلاق "ذا بايناري" تصل قيمة مجمل مشاريع "أمنيات" إلى 5 مليارات درهم (1,388 مليار دولار) بينها 1,4 مليار درهم (388,8 مليون دولار) تمّ إطلاقها رسمياً. والبرج الجديد هو الثالث بعد "وان بيزنس باي" الذي يتألف من 30 طابقاً، و"بايز وتر" الذي يتألف من 25 طابقاً، وهما باكورة مشاريع الشركة في الخليج التجاري.

ولم تشهد مشاريع "أمنيات" حتى الآن توسّعاً خارج نطاق جغرافي واحد في دبي، فلماذا "الخليج التجاري"؟

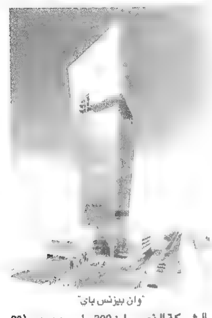
يعتبر أمجد أن "الخليج التجاري" هو وسط المدينة الحقيقي الذي يزخر بالنشاط والأعمال، "أؤمن بهذا المشروع وبموقعه في قلب دبي وقربه من المراكز التجارية والمالية الحيوية، سواء برج دبي أو مركز دبي المالي العالمي أو دبي مول". ويشير إلى أن الشركة بصدد إطلاق العديد من المشاريع السكنيّة في هذه المنطقة قريباً.

من يستثمر؟

تتنوّع حقيبة المستثمرين الذي يقبلون على الشراء في مشاريع "أمنيات" كما تتمّ عمليات البيع على مستويات عدة. فمنهم من يقبل على الشراء بغرض الاستثمار كالبيع أو التأجير، وبعضهم يشتري طابقاً بكامله ويقوم ببيع مكاتب فيه، وهناك المستثمرون النهائيون الذين يقبلون على الشراء بهدف الاستخدام الخاص.

وتؤدّي عمليات البيع بغرض الاستثمار في بعض الأحيان إلى حصول عمليات مضاربة من قبل المستثمرين الذين قد يتخلّفون عن التنفيذ أو عن التسليم في الوقت المحدّد. ولتدارك حصول هذا الأمر سعت "أمنيات" إلى إبرام عقود بيع محكمة تشترط على المستثمر إيداع نسبة معيّنة تصل أحياناً إلى 25 في المئة من القيمة المطلوبة للإستثمار وبعد الحصول على الضمانات الكافية لقدرتهم التمويلية. "ومن جهة ثانية تتحمّل الشركة المسؤولية في حال تخلّف أي من المستثمرين، أي نقوم بتنحيته وتأخذ


"ذا بايناري"


"وان بيزنس باي"

الشركة مساحته لإكمالها وإنجازها".

وبحسب أمجد فإن المستثمرين هم مزيج متنوّع من أسواق مختلفة، بينهم المستثمرون المحليّون والخليجيون والإيرانيون والأوروبيون والروس والصينيون واليابانيون والآسيويون. "بالنسبة لنا التركيز حالياً هو على المستثمرين المحليين والمهاجرين المقيمين في دبي، وثم الدول الخليجية. وتمتد جولاتنا الترويجية إلى بريطانيا ومانشستر ودبلن وكذلك روسيا والصين حيث نقوم بالترويج لدبي بالدرجة الأولى ومن ثم لمشاريع شركتنا في الإمارة".

وغالبية المستثمرين الذين أقبلوا على الشراء في أوّل مشروعين أطلقتهما الشركة هم المستثمرون المحليون والخليجيون بالإضافة إلى مستثمرين إيرانيين.

أما بالنسبة لتمويل المشاريع، فتعتمد "أمنيات" آليات متعدّدة بينها الوسائل التقليدية والمصرفية وهناك رأس مال الشركة الذي يبلغ 300 مليون درهم (83 مليون دولار)، بالإضافة إلى عمليات البيع المسبق.

ولدى الشركة اتفاقية شراكة مع كل من "أملاك" و"بنك أبو ظبي التجاري" بهدف توفير قروض تمويلية لكافة مشاريع الشركة.

"أمنيات" هي الذراع الإستثمارية لمجموعة الماسة القابضة العاملة في القطاع التكنولوجي، وأطلقت الشركة في ديسمبر العام الماضي برأس مال 300 مليون درهم لتصبح العضو السادس في المجموعة. وتتميّز المباني التجارية والسكنيّة التي تنفّذها "أمنيات" باشتمالها على التجهيزات التكنولوجية المستمدّة من الشركات الشقيقة العاملة في "الماسة القابضة" وهي: "الماسة لتوزيع منتجات تقنية المعلومات" و"الماسة لحلول الأعمال" وشركة أنظمة الأداء وشركة حلول التوظيف وشركة إيه.آر.تي إنترناشيونال.

فجوة العرض والطلب

ينظر أمجد بتفاؤل إلى المستقبل معرباً عن ثقته باستمرار النمو والزخم اللذين تشهدهما المنطقة ودبي بشكل خاص. ويعتبر أن المصداقية التي اكتسبتها حكومة دبي منذ العام 1995 وحتى الآن من خلال تنفيذ الوعود التي قطعتها، تبشّر بأن المستقبل سيحمل المزيد من الوعود التي سوف تترجم إلى أفعال "وننتظر الكثير بحلول العام 2015".

من جهة ثانية، يوافق الرئيس والمدير التنفيذي لـ"أمنيات" القائلين بأن فجوة قد تظهر خلال السنوات الثلاث المقبلة بين المشاريع المعروضة والطلب الحقيقي الذي تحتاجه السوق. "على المطوّر أن يتنبه جيداً للمشاريع التي يلتزمها، وما نحاول القيام به كشركة أمنيات هو تطوير مروحة واسعة من المشاريع التي تلبي احتياجات كافة شرائح السوق وهو أمر في غاية الأهمية، وأعتقد أنه مع العدد الهائل لمشاريع النخبة التي يتم تطويرها في دبي حالياً وتستهدف الشرائح الأعلى دخلاً على المطوّرين أن يعيدوا التفكير في الستراتيجية التي يتبعونها في تنفيذ المشاريع". وفي هذا الإطار تستعد "أمنيات" لإطلاق مشروع تجاري وسكني يتوجّه إلى الشرائح متوسطة الدخل. ■

برجان لـ "راني الدولية" بالشراكة مع "أوبيروي"

أعلنت "راني الدولية"، شركة العقارات التابعة لمجموعة العوجان الإماراتية والتي تتخذ من المملكة العربية السعودية مقراً لها، عن استثمار 750 مليون درهم في تطوير برجين بارتفاع 30 طابقاً عند مدخل الخليج التجاري في دبي، حيث ستتولى مجموعة أوبيروي العالمية تشغيله.

ويعتبر العضو المنتدب لشركة راني الدولية ماهر العوجان أنّ هذه الشراكة تشكل "خطوة رائدة لبناء صرح كبير يميّز مدخل منطقة الخليج التجاري ومدينة دبي الجديدة بأكملها"؛ ويقول: "سوف نواصل السير قُدماً وفق رؤيتنا الرامية إلى التوسّع عبر إقامة مشاريع في قطاع الضيافة والقطاع التجاري في أنحاء الخليج العربي كافة".

من جهته، يرى رئيس مجلس إدارة "أوبيروي" العالمية بيرس أوبيروي أنّ الشراكة مع "راني الدولية" تتيح لشركته الدخول إلى قطاع الضيافة في دبي التي أضحت وجهة عالمية بالنسبة للسياحة والأعمال.

ويقول: "نتطلع بتفاؤل كبير إلى استقبال ضيوفنا في منطقة الخليج التجاري في المستقبل القريب".

وسيضيف المشروع 900 ألف قدم مربع إلى المساحات العقارية المتوافرة في دبي عند اكتماله في الربع الأخير من العام 2008. وسيضم أحد البرجين فندقاً فخماً بمستوى عالمي، مؤلفاً من 250 غرفة و40 شقة مفروشة، أما البرج الثاني فسيخصص للمكاتب.

وبهذه الشراكة ستدير مجموعة أوبيروي، أحد أشهر مشغّلي الفنادق والمنتجعات في العالم، أول فندق لها في الإمارات.

"إي. تي. إيه. ستار" تباشر تنفيذ مشروعين وتنال شهادة "الآيزو"



من اليمين عابد الجنيد يتسلم شهادة "الأيزو"

منحت شركة "إي. تي. إيه. ستار" للتطوير العقاري، عقوداً بقيمة 30 مليون درهم (8,3 ملايين دولار) لإنجاز أعمال أساسات مشروعي "ذا سنتريوم" وبرج "المنارة". يقع المشروع الأول في "المنطقة العالمية للإنتاج الإعلامي"، والثاني ضمن مشروع "الخليج التجاري". وحصلت شركة "داتش فاونديشن" على هذه العقود. وهي كانت فازت بعقود مشابهة لإنجاز مشروعي "غولد كريست إكزيكيوتيف" و"غولد كريست فيوز 2" اللذين يقعان وسط "أبراج بحيرة الجميرا".

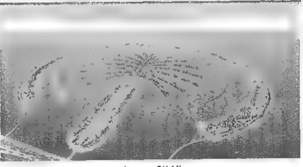
وشدّد المدير التنفيذي لشركة "إي. تي. إيه. ستار" عابد جنيد، على الإهتمام الخاص الذي توليه الشركة لأعمال الأساسات، لافتاً إلى أن عقود الإنشاءات الرئيسية لهذين المشروعين سيتم منحها قريباً.

ويشتمل "ذا سنتريوم"، على أربعة أبراج تحتوي على شقق سكنية وترتبط ببعضها البعض عبر جسور تطل على المتنزهات المجاورة لها.

أما برج "المنارة" فيعتبر واحداً من المشاريع التجارية الأولى التي يجري تطويرها ضمن "الخليج التجاري". ويتألف من 31 طابقاً تضم مكاتب ووحدات تجارية ومطاعم ومكاتب للسياحة والسفر.

من جهة أخرى، منحت مؤسسة "لويدز ريجيستر كواليتي أشورانس" شركة "إي. تي. أيه. ستار" العقارية، شهادة "الأيزو 2000: 9001" العالمية للجودة. وتعتبر "إي. تي. أيه. ستار" أول شركة تطوير عقاري تحصل على هذه الشهادة، بعد نجاحها في الوفاء بجميع المتطلبات الصارمة لنظام إدارة الجودة العالمية.

نقل الدفعة الأولى من سكان "النخلة-جميرا" من لندن إلى دبي بالمنطاد



النخلة – جميرا

تتحضّر شركة نخيل للاحتفال بوصول أول دفعة من سكان جزيرة "النخلة–جميرا" نهاية العام الحالي. وعقدت لهذه الغاية اتفاقية مع الشركة العالمية لتشغيل المناطيد "أيرشيب مانجمنت سيرفيسز" بهدف الحصول على منطاد "سكاي شيب 600"، الذي يبلغ طوله 197 قدماً. وتبلغ السرعة القصوى لهذا المنطاد 70 كلم في الساعة، كما أنه يستطيع التحليق على ارتفاعات تراوح بين 300 و1500 قدم. ومن المقرّر أن تقوم قافلة دعم أرضية من الشاحنات بمرافقة المنطاد في رحلته من لندن إلى دبي.

ويشير المدير التنفيذي لشركة نخيل كريس أودونيل إلى أنه سيتمّ قريباً الكشف عن مجموعة من الخطط المتعلقة برحلة منطاد "سكاي شيب".

وستبدأ عمليات التسليم في "النخلة–جميرا" نهاية العام الجاري. وتتضمن هذه المرحلة ما يقارب 1400 فيلا ونحو 2500 شقة ضمن 20 مبنى يقع على الشاطئ الشرقي لجذع النخلة.

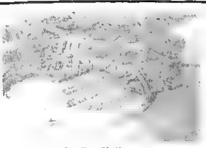


"إعمار" : منتجع سياحي تجاري في مصر

أعلنت شركة إعمار العقارية عزمها تطوير مشروع متعدد الأغراض على الساحل الشمالي في مصر؛ ويمتد المشروع، الذي تقدّر كلفته بـ 1,74 مليار دولار، على شريط ساحلي بطول 7 كلم في منطقة سيدي عبدالرحمن.

وكانت "إعمار" فازت بأرض سياحية عبر مزاد أقامته الشركة المصرية القابضة للسياحة في شهر أغسطس الماضي، وبلغت قيمتها 175 مليون دولار؛ وسوف تقيم "إعمار" على هذه الأرض منتجعاً سياحياً على مساحة 6,25 ملايين قدم مربّع، وسيضمّ المشروع عدداً من المرافق السكنيّة والتجارية والترفيهية، إضافة إلى 3 آلاف غرفة فندقية وملعب للغولف ومرسى ومستشفى ومرافق صحية، ومجمّع سكني متكامل.

وكانت "إعمار" أطلقت مجموعة من



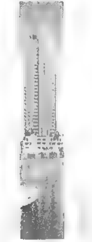
مجسم للمنتجع السياحي

المشاريع في مصر أبرزها تطوير مشروع على مساحة 80 فداناً ضمن المشروع الجديد المتكامل المسمى "القرية الذكية"، وذلك بالتعاون مع الحكومة المصرية، بالإضافة إلى مشروع سكني متكامل وسط القاهرة؛ كما وقّعت الشركة مذكّرة تفاهم مع مكتبة الإسكندرية خاصة بتطوير وتوسعة المكتبة على واجهة مائية.

... وتطلق رابع أبراج "مارينا بروميناد"

كشفت "إعمار العقارية" النقاب عن رابع أبراجها من سلسلة أبراج مشروع "مارينا بروميناد" الواقع في مرسى دبي.

ويتألف البرج الجديد الذي يحمل اسم "شمارة" من 33 طابقاً، وقد أنجزت "إعمار" 80 في المئة من الأعمال الإنشائية فيه، على أن يتم التسليم بحلول شهر يناير من العام 2008.



"شمارة"... البرج الرابع

"الاتحاد العقارية" تؤسّس شركة للتصميم الداخلي

أطلقت "الاتحاد العقارية" للتطوير العقاري، شركة جديدة متخصصة في التأثيث والتصميم والتجهيز الداخلي للبنوك والفنادق والمكاتب والعقارات السكنية.

وتحمل الشركة الجديدة اسم "ذي فيتاوت" The Fitout، وهي تمتلك مصنعاً خاصاً لتصميم وتصنيع المفروشات، وتضّم فريقاً من الموظفين يتألف من 450 شخصاً من المهندسين والمصمّمين.



"دبي للعقارات" تختار "ليو بورنيت" لترويج علامتها التجارية

اختارت شركة دبي للعقارات وكالة "ليو بورنيت" للقيام بحملتها الإعلانية، وذلك إثر عملية استدراج عروض تنافسية شارك فيها عدد من وكالات الإعلان.

وبدأت الوكالة حملة إعلانية مكثّفة للترويج لـ "دبي للعقارات" وأضخم مشاريعها التطويرية "الخليج التجاري"، وهي سوف تركّز على إظهار التزام الشركة بمعايير الجودة والتميّز، وقدرتها على توفير بيئة معيشية فريدة لعملائها.

وسوف تعمل "ليو بورنيت" على رسم ستراتيجيات التسويق والعلامة التجارية لشركة دبي للعقارات؛

وستتولى مهام ترسيخ السمعة المرموقة للشركة، كما أنها سوف تساهم في تعزيز التوسّعات الضخمة التي باشرت بها "دبي للعقارات" في مختلف أرجاء مدينة دبي.



BBAC
الإهتمام بالفعل مش كلمة بالتم
www.bbacbank.com

مدير المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات

نسعى لزيادة رأس المال إلى 1,2 مليار دولار

الكويت - "الاقتصاد والاعمال"

تُعدّ المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار إحدى أبرز المؤسسات التابعة لمجموعة البنك الاسلامي للتنمية، وهي تهدف إلى تشجيع وتنمية التبادل التجاري بين الدول الأعضاء وتسهيل تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة اليها من خلال توفير خدمات التأمين ضد المخاطر السياسية للاستثمارات وضد المخاطر التجارية وغير التجارية للصادرات.



د. عبد الرحمن طه

ومن المتوقع أن تلعب المؤسسة دوراً أكثر أهمية مع إعلان البنك الاسلامي للتنمية عن تأسيس المؤسسة الدولية الاسلامية لتمويل التجارة، نظراً لتكامل نشاط المؤسستين. علماً أنّ نشاط المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات شهد نمواً كبيراً على مدى السنوات العشر الماضية، حيث ارتفعت التزامات التأمين خلال السنة المالية 2004/ 2005 بنسبة 70 في المئة لتبلغ نحو 808 ملايين دولار.

يشير د. عبد الرحمن طه أنّ المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات أُطلقت قبل 10 سنوات بهدف تنمية صادرات الدول الأعضاء في البنك الاسلامي للتنمية، وذلك عن طريق توفير خدمات التأمين المتوافقة مع الشريعة الاسلامية. حيث تسعى المؤسسة من خلال هذه الأدوات الى توفير الوسائل التي تمكّن البائع من تحصيل أمواله عند البيع وفي الوقت نفسه تمنح المشتري أجلاً كافياً قبل تسديد الثمن، كما أنها تشجّع المصارف على تمويل العمليات التجارية. وعلى صعيد الاستثمارات يقول د. طه أن معظم الدول الأعضاء في البنك الاسلامي للتنمية هي من الدول النامية وبالتالي فإنّ مخاطر الاستثمار فيها تُعد مرتفعة مقارنة مع سواها من الدول، ولكنها في الوقت نفسه تؤمن مردوداً استثمارياً أكبر للمستثمر، وهنا يكمن دور المؤسسة، حيث توفّر التأمين ضد المخاطر السياسية كالتأميم والمصادرة والاضطرابات وغيرها.

برامج متنوّعة للضمان

يضيف د. عبد الرحمن طه أنّ المؤسسة تسعى الى توفير برامج ضمان الصادرات خصوصاً وأن حجم التجارة التي تستفيد من هذه البرامج في الدول الاسلامية لا تتعدى 3 إلى 4 مليارات دولار، في حين أنها تصل الى نحو 600 مليار دولار في أوروبا أي ما يشكل نسبة 20 في المئة من حجم التجارة الدولية.

تأمين مشاريع استثمارية قيمتها نحو 3,5 مليارات دولار العام الماضي

أما عن أبرز الخطوات التي تتخذها المؤسسة لتعزيز التجارة يوضح د. طه ان هناك معوّقات جمركية وغير جمركية عدّة، وهنا يبرز دور المؤسسة الذي يكمل دور المصارف والمؤسسات المالية التي يقع على عاتقها توفير التمويل والضمان للصادرات، مثل المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ومؤسسات التمويل والضمان الوطنية، ويضيف: "وعلى الرغم من ذلك لابد من نشر المزيد من الوعي لمعرفة أهمية هذه الآلية، حيث تسعى المؤسسة لتطوير وطرح أدوات جديدة ، ولهذا الغرض فقد طرحت العام الماضي بوليصة تأمين الاعتماد المستندي المخصصة للمصارف التجارية والتي تمكّن المصارف من تعزيز الاعتمادات المستندية وتتمتّع هذه الأداة بالحماية ضد مخاطر عدم تسديد الاعتماد، حيث تقوم المؤسسة بالتعويض على المصرف في حالة عدم الدفع؛ كما سعت المؤسسة إلى تطوير بوليصة تأمين على المساهمة في رأس المال، وذلك في مجال ضمان الاستثمار، حيث قامت بتطوير هذه البوليصة لتشمل ثلاث بوالص".

تحالف مع المؤسسات العالمية

يوضح د. عبد الرحمن طه أنّ المؤسسة تسعى الى تطوير علاقاتها مع مؤسسات تأمين الائتمان الدولية وذلك لسببين، الأول هو تطوير أداء المؤسسة الخارجي، حيث تمت ترجمة هذا التوجه من خلال تدريب كوادر المؤسسة في هذه المؤسسات، بالاضافة الى سعيها للحصول على المعلومات الائتمانية من شركات متخصصة ومن هيئات الائتمان وضمان الصادرات العالمية الكبيرة، حيث تُعدّ مؤسسة "كوفاس" الفرنسية أحد أبرز الحلفاء الستراتيجيين للمؤسسة الاسلامية، وأمّا السبب الثاني فإنه لا توجد شركة تأمين صادرات تستطيع أن تؤمن ضد كافة أنواع المخاطر، من هنا ينبثق مفهوم إعادة التأمين، حيث تملك المؤسسة الاسلامية اتفاقية لإعادة التأمين مع مؤسسات متخصصة في

الالتزامات القائمة لتأمين ائتمان الصادرات

الدول الخمس على رأس قائمة الدول المصدرة وفق الالتزامات	1426 هـ			1425 هـ		
	ملايين الدولارات الأميركية	%	الترتيب	ملايين الدولارات الأميركية	%	الترتيب
الإمارات العربية المتحدة	191	38	1	121	37	1
المملكة العربية السعودية	144	29	2	64	19	3
تركيا	93	19	3	72	22	2
البحرين	29	6	4	35	11	4
باكستان	16	3	5	13	4	5
دول أخرى	25	5	–	25	7	–
الإجمالي	498	100	–	333	100	–

هذا المجال. أما بالنسبة لتمويل المشاريع الذي يمتد بين 5 و7 سنوات، فقد عملت المؤسسة على تعزيز علاقتها مع مؤسسة لويدز التي تعمل تحت مظلتها عدة شركات تأمين متخصصة في مجال التأمين على ائتمان الصادرات.

زيادة رأس المال

وحول زيادة رأس مال البنك الاسلامي للتنمية وتأسيس مؤسسة تنمية التجارة، وتأثير ذلك على "الاسلامية لتأمين الاستثمار" يوضح د. **عبد الرحمن طه** أنّ النظام الأساسي للمؤسسة ينص على عدد من الضوابط لحجم العمليات التي بإمكان المؤسسة القيام بها، وتستند هذه الضوابط الى رأس مالها. اذ يجب الاّ تتجاوز قيمة عمليات التأمين 5 أضعاف رأس المال، ولذلك فهي طلبت من مجلس المحافظين الموافقة على مضاعفة هذه النسبة لغاية 7 أضعاف بحيث يرتفع الحد الأقصى من نحو 800 مليون دولار لغاية 1,2 مليار دولار، ومع ذلك فإنّ هذه الحلول تبقى مؤقتة إذ لابد من رفع رأس مال المؤسسة، ومن المتوقع رفعه من نحو 100 الى 150 مليون دينار إسلامي (نحو 1,2 مليار دولار)؛ أمّا في ما يتعلق بتأسيس المؤسسة الإسلامية لتنمية التجارة، فإنّ البنك الاسلامي للتنمية يُعد أكبر مموّل للتجارة في الدول الإسلامية وذلك من خلال برامج عدة، وفي ظل الأهمية التي اكتسبتها مسألة تمويل التجارة كان لابد من تأسيس مؤسسة مستقلة تتمتّع بكيان قانوني وذمة مالية مستقلة، ما يسهل على المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات طرح أدوات مشتركة بالتعاون مع المؤسسة الدولية الاسلامية لتمويل التجارة.

وبالنسبة للوسائل التي تعتمدها المؤسسة الى حين رفع رأس مالها يوضح د.طه أنّ رفع رأس المال يحتم توفّر ملاءة مالية لديها، كما لابد من اعتماد مبدأ إعادة التأمين التي تتطلب اتخاذ خطوات عدة لتعزيز الثقة مع المتعاملين، ومع ذلك فإنّ القرار برفع رأس المال متروك لمجلس المحافظين.

الرؤية المستقبلية

عن الرؤية المستقبلية للمؤسسة يعرب المدير العام أنها تنبثق من رؤية البنك الاسلامي للتنمية على اعتبار أنّ المؤسسة هي مؤسسة تابعة له، فقد كلّف لجنة برئاسة رئيس وزراء ماليزيا السابق د. **مهاتير محمد** لوضع رؤية للبنك خلال الـ 20 سنة المقبلة، والتي تتلخّص في تحوله من دور المموّل الى دور المسهل لتدفّق الاستثمارات مع أعطاء اهتمام أكبر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اضافة الى لعب دور أكثر فعالية في تنمية صادرات الدول الاعضاء، اضافة بالطبع الى التركيز على تأمين الاستثمار الذي يسهم في زيادة تدفّق الاستثمارات إلى الدول الأعضاء.

أنشطة التأمين

يضم نشاط المؤسسة في مجال ائتمان الصادرات تحت مظلته بوالص التأمين، التزامات ائتمان الصادرات، وأعمال ائتمان الصادرات المؤمنة والتعرّض للمخاطر؛ ففي مجال بوالص التأمين أصدرت المؤسسة خلال السنة المالية الماضية نحو 30 بوليصة جديدة وهو ما يمثل ضعف عدد البوالص في العام الذي سبقه، أما على صعيد التزامات ائتمان الصادرات فبلغت قيمة الاعتمادات الجديدة التي اعتمدتها المؤسسة نحو 431 مليون دولار للسنة المالية 2004/2005، وذلك لتغطية عمليات التمويل مقابل نحو 354 مليون دولار خلال السنة التي سبقتها، في حين أن إجمالي العمليات السارية بلغ أكثر من 498 مليون دولار مقارنة بنحو 330 مليوناً، أي بزيادة نسبتها 50 في المئة. وبلغ اجمالي عمليات ائتمان الصادرات نحو 546 مليون مقارنة بنحو 312 مليوناً أي بزيادة نسبتها نحو 75 في المئة.

اما عمليات تأمين الاستثمار فبلغت قيمتها خلال السنة المالية 2004/2005، 27 طلباً مبدئياً لتأمين استثمار ما قيمته نحو 3,5 مليارات دولار مقارنة بخمس طلبات مبدئية في العام الذي سبقه بلغت قيمتها نحو 101,5 مليون دولار. ■

نتائج مميّزة

بعد مرور 10 سنوات على تأسيسها بدأت المؤسسة الاسلامية، بقطف ثمار الجهود المتواصلة في مجال ضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، حيث بلغت الالتزامات التأمينية الجديدة التي تمت خلال السنة المالية 2005/2004 نحو 808 ملايين دولار، مقارنة بنحو 475 مليوناً في العام الذي سبقه بزيادة نسبتها نحو 70 في المئة.

كما ارتفعت الأعمال التي تم التأمين عليها بنسبة 83 في المئة حيث ارتفعت من نحو 337 الى نحو 618 مليون دولار، وساهمت المنتجات الجديدة التي طرحتها المؤسسة كبوليصة العملية المحددة وبوليصة تأمين الاعتماد المستندي في نمو محفظة التأمين، كما شهد العام نمواً مطرداً في الدخل حيث حققت المؤسسة نحو 4 ملايين دولار من الرسوم والأقساط.

سعر النفط بين العرض والطلب وسلبياته المؤثرة في السوق الآجلة

بيروت - "الاقتصاد والاعمال"

ارتفع سعر النفط إلى مستويات قياسية متتالية في المرحلة الأخيرة فبلغ 75,76 دولاراً للبرميل يوم 8 أغسطس، أي بزيادة 17 في المئة تقريباً عن نهاية العام 2005. ثم وصل سعر برنت في السوق الآجلة إلى 87,64 دولاراً للبرميل في التاريخ ذاته، وحقق بذلك فارقاً إيجابياً عن سعر برميل الخام الأميركي القياسي بواقع 1,34 دولار للبرميل، وهو فارق قل حصوله في السنوات العشرين الماضية.

وفيما جاءت القفزة الأخيرة في سعر النفط كردة فعل مباشرة على إعلان شركة النفط البريطانية ب ب عن توقف مؤقت للإنتاج في حقل برود هو باي في كندا، وهو أكبر حقل نفطي في أميركا الشمالية، فإنه من الواضح أن أسواق النفط العالمية تتعرض منذ فترة لضغوط متعددة ترتبط بشكل أساسي بمخاوف قد تكون مبررة أو غير مبررة عن احتمال حصول نقص في الإمدادات. وجاءت الحرب الأخيرة في لبنان وما خلقته من توترات في منطقة الشرق الأوسط كحلقة جديدة من هذه المخاوف والضغوط في السوق النفطية خصوصاً أنها ارتبطت بالأزمة المتنامية مع إيران بشأن برنامجها النووي، والتكهنات بإمكانية توجيه ضربة عسكرية لها في المستقبل وحصول مواجهة شاملة بينها وبين الولايات المتحدة.

وتزامنت هذه الأزمة مع استمرار المخاوف من تقطع الإمدادات من العراق بسبب الأوضاع المضطربة وعمليات تخريب المنشآت النفطية هناك. وسبقها أيضاً انخفاض في إنتاج وصادرات نيجيريا بنحو الربع منذ بداية السنة بسبب الاضطرابات الداخلية، والموقف العدائي المتزايد ضد شركات النفط العالمية الكبرى في بعض دول أميركا الجنوبية حيث قامت كل من الأكوادور وبوليفيا بتأميم شركات النفط العاملة فيها. وأيضاً الأضرار الكبيرة التي أصابت منشآت الإنتاج البحرية على الساحل الجنوبي للولايات المتحدة بسبب الأعاصير التي ضربت المنطقة في فصل الخريف الماضي، علماً أن جزءاً من ذلك الإنتاج لم يزل متوقفاً.

وباختصار، فقد واجهت سوق النفط سلسلة متتابعة من المؤثرات السلبية في المرحلة الماضية انعكست توتراً في السوق وأدت بالتالي إلى الارتفاع المتتالي في الأسعار. لكن واقع الأمر هو أن هذه التطورات لم يكن لها في النهاية تأثير كبير على أساسيات السوق، أو ان هذا التأثير، في حال حصوله، كان محدوداً وأمكن تعويضه بشكل أم بآخر. ويؤدي ذلك إلى الاستنتاج بأن العوامل النفسية في السوق اليوم مسؤولة عن جزء غير قليل من السعر المرتفع، بل أن تقديرات الخبراء بناء على معطيات العرض والطلب تقول أن هذه العوامل قد أدت بحد ذاتها إلى زيادة سعر البرميل بنحو 20 إلى 25 دولاراً حالياً.

مستوى قياسي للمخزون

فحسب أرقام منظمة الطاقة العالمية، ارتفع مخزون النفط الخام في الدول الصناعية مع منتصف السنة الحالية إلى أعلى مستوى له منذ 20 سنة. وأصبح هذا المخزون بارتفاعه الأخير يضغط على طاقة التخزين المتوفرة في الدول الصناعية بحسب الأرقام والتقديرات المتداولة بهذا الشأن. بل إنه وصل إلى مستوى يفوق المستوى القياسي السابق الذي كان قد بلغه في العام 1998، والذي اعتبر في حينه المسبب الرئيسي للانهيار الذي حصل في سعر النفط إلى 10 دولارات للبرميل عندما بدأ الطلب العالمي بالتباطؤ. ولا يمكن بالطبع مقارنة المخزون الواقعي المطلوب في الوقت الحاضر مع ما كان مطلوباً في نهاية التسعينات حيث أن معدل الطلب العالمي على النفط هو نحو 85 مليون برميل في اليوم حالياً، أو نحو 15 في المئة أكثر مما كان عليه منذ ثماني سنوات. لكنه من الواضح أن المخزون العالمي الكبير



حالياً هو بحد ذاته عامل استقرار للسوق حيث أن مخزون دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية مثلاً يكفي لسد حاجات الاستهلاك كاملة لمدة 54 يوماً.

من ناحية أخرى، فإن منظمة الأوبك تلعب دوراً أساسياً وفاعلاً في المحافظة على استقرار السوق النفطية وذلك مع الأخذ في الاعتبار الإفادة الكبرى التي تحققها دول المنظمة من ارتفاع الأسعار وإيراداتها النفطية، حيث بلغ سعر سلة نفوط أوبك نحو 72 دولاراً للبرميل مؤخراً. وقامت دول المنظمة بزيادة إنتاجها 4,5 ملايين برميل في اليوم منذ العام 2002، وأعلنت في اجتماعها غير الاعتيادي الذي عقد في فنزويلا خلال شهر يونيو الماضي عن تعهدها ضمان بقاء أسعار النفط الخام على مستوى مقبول.

وليس هناك في تصرف وسياسات المنظمة في السنوات الأخيرة ما يدفع على التشكيك في نواياها في هذا المجال. ومن المتوقع أن يبلغ معدل إنتاج الأوبك خلال العام 2006 نحو 29 مليون برميل في اليوم وهو ما يوازي أو يفوق معدل الطلب على خام المنظمة والذي من المتوقع أن يصل إلى 28,6 مليون برميل في اليوم في الفصل الثالث من السنة ونحو 29 مليوناً في اليوم في الربع الرابع.

تراجع الطلب

وانطلاقاً مما سبق، فإن أوضاع وتوقعات العرض والطلب في السوق تبدو سليمة ومشجعة بحد ذاتها على استقرار سعر النفط، بل ربما انخفاضه، فسعر النفط المرتفع أدى إلى تباطؤ نسبة نمو الطلب العالمي عليه خصوصاً في الدول الآسيوية. وتشير التوقعات الأخيرة إلى أن الطلب على خام الأوبك سينخفض بنحو 700 ألف برميل في اليوم خلال العام 2007 المقبل ليصل إلى معدل 28,3 مليون برميل في اليوم، أي دون معدل الإنتاج الحالي. وفي المقابل فإنه من المتوقع أن ترتفع إمدادات الخام من خارج دول الأوبك بنحو 1,2 مليون برميل في اليوم لتصل إلى معدل 51,4 مليون برميل في اليوم، وهي زيادة ملحوظة.

وعلى الرغم من التوقعات السابقة بانخفاض الطلب على نفط الأوبك خلال العام المقبل، فإن هناك خططاً متواصلة لرفع طاقة الإنتاج في تلك الدول وخصوصاً في دول الخليج، وهو ما سيساهم في نمو طاقة الإنتاج الاحتياطية أو الإضافية. وبالإجمال فإن توقعات منظمة الأوبك تشير إلى أن النفط العالمي سيرتفع نحو 7,1 في المئة خلال السنة الحالية ككل، ثم بنسبة أقل تصل إلى نحو 1,5 في المئة في العام 2007. وسيمكن بالطبع سد هذه الزيادة في الطلب مع بقاء طاقة إنتاج عالية إضافية بناء على الأرقام السابقة الذكر بهذا الشأن.

يقدر الخبراء أنّ العوامل النفسية ساهمت بزيادة سعر البرميل بنحو 20 إلى 25 دولاراً

ستبقى سوق النفط في المدى القصير عُرضة لتطور الأوضاع في الشرق الأوسط وخصوصاً إيران

ويبقى القول أن أساسيات العرض والطلب لن تكون في أي وقت مستقبلاً المحدد الوحيد للأسعار في السوق واتجاهاتها وأن العوامل النفسية والضغوط المضاربية سيبقى لها دور مهم في هذا المجال. وانطلاقاً من ذلك فإنه لا يمكن استبعاد استمرار منحى الارتفاع في سعر النفط في المرحلة المقبلة على وقع الوضع الجيوبوليتيكي في الشرق الأوسط من ناحية، وما يمكن وصفه بالتحول الهيكلي في توازن القوة بين الدول المصدّرة للنفط والدول الصناعية الأساسية المستهلكة للطاقة. ففي المدى القصير ستبقى سوق النفط عرضة للوضع غير المستقر في منطقة الشرق الأوسط بما في ذلك المخاوف التي قد تكون غير مبررة من أي عملية عسكرية ضد إيران مستقبلاً وما قد تؤدي إليه من ردات فعل تشمل وقف صادرات الخام الإيراني مثلاً أو أضراراً قد تصيب منشآت النفط في دول الخليج المجاورة.

أما في المدى الأبعد من ذلك، فإنّ سعر النفط سيتقرر تبعاً للتنافس المتزايد بين الدول الصناعية والدول النامية والحديثة التصنيع، بما في ذلك الصين والهند، على الاحتياطيات النفطية العالمية، وعلى مدى استعداد الدول التي تملك هذه الاحتياطيات خارج العالم الصناعي، وخصوصاً دول الشرق الأوسط التي تسيطر على نحو 60 في المئة من الاحتياطي العالمي المتبقي، على الاستثمار في تطوير هذه الاحتياطيات وثم استهلاكها بالسرعة التي قد يتطلبها نمو الطلب العالمي. ■

3 شركات مصرية لتطوير حقل الخفجي بين الكويت والسعودية



الوزير سامح فهمي

وقّعت مؤسسة أرامكو السعودية وشركة النفط الكويتية عقداً مع تحالف يضم 3 شركات نفط مصرية هي "بتروجيت" و"انبي" و"خدمات البترول البحرية" لتطوير حقل الخفجي الواقع في المنطقة المحايدة بين الكويت والسعودية.

ويوضح وزير البترول المصري المهندس سامح فهمي أنّ قيمة العقد تصل إلى 722 مليون دولار. ويلفت إلى انّ فوز شركات البترول المصرية بهذا العقد يأتي في إطار سعيها في السنوات الماضية إلى توسعة أنشطتها في الخارج وزيادة حصصها في أسواق الدول المجاورة. وكانت هذه الشركات قد فازت بعدد من المناقصات العالمية لتنفيذ مشروعات كبرى في 9 دول عربية هي: السعودية، الكويت، قطر، سورية، الأردن، ليبيا، السودان والجزائر بالإضافة إلى فنزويلا.

ويضيف فهمي إنه خلال العام 2006 بلغ حجم أعمال شركات البترول المصرية في الدول العربية نحو 9,3 مليارات جنيه، تمثل 67 في المئة من إجمالي حجم أعمالها خلال السنوات الخمس الماضية.

وسيتم تنفيذ المشروع خلال 30 شهراً، وهو يتضمن الأعمال الهندسية والتوريدات وأعمال التصنيع والتركيب لـ6 منصات بحرية، إضافة إلى أعمال تصميم وتوريد وإنزال خطوط بحرية بطول إجمالي يبلغ 110 كلم وبأقطار 28 و36 و42 بوصة، أما الكابلات البحرية فيبلغ إجمالي طولها 8 كلم وبقدرة 6 بوصات.

تكرير النفط يتحوّل من الغرب إلى العالم العربي

بيروت - رويدا علم الدين

بدأت صناعة التكرير بالتحوّل من الدول المستهلكة إلى الدول المنتجة. ومن المتوقع أن تحقق الدول العربية المنتجة للنفط، وخصوصاً دول الخليج، أرباحاً طائلة في السنوات المقبلة نتيجة توجّهها إلى إنشاء مصافٍ محلية للتكرير، ما يسمح لها بتصدير المشتقات النفطية عوضاً عن تصدير النفط الخام، وهذا الأمر يخلق فرصاً ذهبية لمعظم هذه الدول وخصوصاً السعودية والكويت.

إزاء الارتفاع المطرد للطلب العالمي على النفط، يعاني العالم وخصوصاً العالم العربي مشكلة النقص في الطاقة التكريرية للمصافي، إذ تشير دراسة أعدّها عادل المؤيد من شركة نفط البحرين "بابكو" إلى مؤتمر الطاقة العربية الثامن، إلى تقلّص الفائض في طاقة التكرير العالمية من 5 ملايين برميل يومياً في منتصف التسعينات إلى مستوى حرج يقل عن 2 مليون برميل يومياً في العام 2005، وهذا ما جعل معظم الدول الخليجية تعي أهمية هذه المشكلة وتسعى إلى تطوير وتوسيع الطاقة الإنتاجية لهذه المصافي.

مشاريع توسعة المصافي العربية

تقدّر كلفة الاستثمار في المصافي العربية لمشاريع تحسين نوعية وقود النقل وبناء طاقات تقطير وتحويل إضافية بنحو 10 مليارات دولار بين العامين 2005 و2010؛ ويشمل هذا البرنامج بناء وحدات فصل المكثفات من سوائل الغاز في المملكة العربية السعودية وقطر (راجع الجدول).

وتبلغ الطاقة التصميمية للمصافي العربية نحو 7,2 ملايين برميل في اليوم موزّعة على 60 مصفاة. وتحتل المملكة العربية السعودية المرتبة الأولى في صناعة التكرير، إذ تبلغ طاقة التقطير فيها 2,1 مليون برميل في اليوم، تليها الكويت بنحو 910 آلاف برميل يومياً، ومصر والإمارات بنحو 700 ألف برميل لكل منهما.

السعودية الأولى عربياً

تعتبر السعودية من أكثر الدول سعياً لإنشاء مصافٍ جديدة، حيث تبوأت صناعة تكرير البترول فيها مركزاً عالمياً من حيث توسعة طاقات التكرير وتحديث المصافي الموجّهة للاستهلاك المحلي أو التصدير، بالإضافة إلى مشاركة المملكة في امتلاك مصافٍ في الدول المستهلكة الرئيسية. وقد بلغ حجم امتلاك ومشاركة "أرامكو" السعودية في المصافي المحلية والعالمية طاقة تكرير إجمالية مقدارها 4097 ألف برميل يومياً، ما يمثل تكرير ما نسبته 39 في المئة من إنتاج الزيت الخام السعودي للعام 2004 والبالغ نحو 9,5 ملايين برميل يومياً.

وتشغل شركة أرامكو السعودية 5 مصافٍ محلية لتكرير البترول في كل من الرياض ويُنبع ورابغ وجدّه ورأس تنورة، لمجاراة احتياجات السوق المحلية من المنتجات البترولية المكررة. كما تمتلك "أرامكو" السعودية حصة 50 في المئة في مصفاتين محليتين مع شركتي "موبيل" و"شل" يتم تصدير معظم إنتاجهما، وتستحوذ على حصص مشاركة مختلفة في أربع مصافٍ خارج المملكة. وأبرمت اتفاقيات مشاركة في مصافي تكرير مستقبلية في الصين، وبذلك وصلت الطاقات التكريرية الحالية إلى نحو 4,1 ملايين برميل في اليوم، ومن المتوقع أن تصل إلى نحو 5,3 ملايين برميل يومياً في العام 2015.

ووقّعت "أرامكو" مؤخراً اتفاقيتين لبناء مصفاتين بطاقة مجموعها 800 ألف برميل يومياً. إحدى الاتفاقيتين تم توقيعها مع شركة توتال الفرنسية لبناء مصفاة بطاقة 400 ألف برميل يومياً في مدينة الجبيل المطلة على الخليج. أما الثانية فكانت مع "كونوكو فيليبس" الأميركية لبناء مصفاة في يُنبع بمحاذاة البحر الأحمر وبطاقة 400 ألف برميل يومياً أيضاً.

10 مليارات دولار حجم الاستثمارات في المصافي العربية

7,2 ملايين برميل يومياً الطاقة التصميمية لـ 60 مصفاة عربية

الكويت: تصدير المنتجات المكررة محلياً

تشرف على صناعة التكرير في الكويت شركة البترول الوطنية، وتمتلك الشركة ثلاث مصافٍ هي: مصفاة الأحمدي، ومصفاة ميناء عبد الله، ومصفاة الشعيبة. وسيتم إنشاء مصفاة رابعة جديدة بطاقة إجمالية تبلغ 350 ألف برميل يومياً، إضافة إلى تحديث المصافي الحالية، ما يسمح برفع الطاقة التكريرية إلى مليون ونصف المليون برميل في اليوم بحلول العام 2010.

ووقّعت الكويت مؤخراً مذكرة تفاهم لبناء مصفاة في ميناء قاسم على الساحل الباكستاني بطاقة إنتاجية تقدّر بنحو 100 ألف برميل في اليوم. وما زالت جهود الصناعة في تطوير تكنولوجيا التكرير مستمرة وتتركز على زيادة كفاءة استهلاك الطاقة وتحسين أداء العمليات والحدّ من المشاكل البيئية ومشاكل التآكل.

وبدأت الكويت ببيع المنتجات البترولية المكررة في المصافي التي تملكها، حيث تقوم شركة البترول الوطنية بتكرير النفط الخام وتحويله إلى منتجات بترولية عالية الجودة. أما شركة البترول العالمية Q8 فتتولى مهام تسويق المنتجات البترولية عالمياً بالإضافة إلى تكرير النفط الخام إذ تمتلك الشركة مصفاة لتكرير النفط في هولندا ونسبة 50 في المئة من المشروع المشترك في مصفاة ميلاتزو – إيطاليا.

قطر: مشاريع توسعة وطاقات كبيرة

بدأت أعمال التكرير في دولة قطر العام 1952 بوحدة تصفية صغيرة بطاقة 660 برميلاً في اليوم. وفي العام 1975 بدأ تشغيل أول مصفاة حديثة وبطاقة إنتاجية تبلغ 6200 برميل في اليوم. وفي العام 1984 تم افتتاح مصفاة جديدة بطاقة إنتاجية قدرها 50 ألف برميل في اليوم، تمّ ربطها بالمصفاة الأولى بحيث أصبحت الطاقة الإنتاجية 60 ألف برميل في اليوم.

مشاريع توسعة مصافي التكرير العربية

(مليون برميل في اليوم)

الدولة	وحدة تقطير البترول الخام	التقطير الخوائي	التفحيم	التكسير بالمحفزات المسيلة	التكسير الهيدروجيني	خفض اللزوجة	تكسير	وحدة الكلة	C5/C6	معالجة التقطير	زيت التزليق
البحرين	-		-	-	6	-	-	-	-	44	10
العراق	370	110	-	90	35	-	63	-	40	142	4
الكويت	18	38	-	-	-	-	18	-	-	70	-
عمان	137		-	75	-	-	-	15	6	30	-
قطر	145			-	-	-	-	-	-	-	-
السعودية	400	180	80	100	80	-	50	-	32	190	-
الإمارات	-		-	-	-	-	64	-	25	95	8
اليمن	185	38	-	-	20	-	10	-	-	15	-
الجزائر	120		-	-	-	-	30	-	15	70	-
ليبيا	-		-	-	-	-	24	-	9	30	-
السودان	142		-	-	-	-	-	-	-	-	-
المغرب	-	35	-	-	40	25	-	-	-	48	-
المجموع	1,517	401	80	265	181	25	259	15	127	734	22

وفي العام 1998 بدأ تنفيذ مشروع تحديث وتوسعة للمصفاة يهدف إلى تلبية الحاجة المتزايدة محلياً إلى المنتجات البترولية الخفيفة والمتوسطة ولا سيما البنزين، وتوفير بدائل لسد الحاجة من خلال تكرير المكثفات، إضافة إلى تحسين اقتصاديات التكرير.

وبموجب مشروع التوسعة فقد تمّ رفع طاقة التكرير إلى 137 ألف برميل في اليوم، وذلك بزيادة طاقة التكرير للمصفاة القائمة وإضافة مصفاة بطاقة 57 ألف برميل في اليوم لتكرير المكثفات المنتجة من مشروع المرحلة الأولى لحقل الشمال ومشروع عرب-د لتدوير الغاز بمعدل 27 ألف برميل و30 ألف برميل في اليوم على التوالي. كما تمّت إضافة وحدة تكسير العامل المساعد لتحويل معظم زيوت الوقود إلى منتجات بترولية متوسطة وخفيفة.

وقد تمّ خلال العام 2001 البدء بتشغيل مشروع التحديث والتوسيع. كما تقوم "قطر للبترول" حالياً مع عدد من شركات النفط العالمية بإنشاء مصفاة لتكرير المكثفات في رأس لفان بطاقة 140 ألف برميل في اليوم. ومن المتوقع أن يبدأ المشروع بالعمل في العام 2009.

الإمارات: مصفاتان فقط

لدى دولة الإمارات مصفاتان مملوكتان من قبل شركة بترول أبو ظبي الوطنية "أدنوك" هما: مصفاة الرويس ومصفاة أم النار التي تعرف حالياً بإسم مصفاة أبو ظبي، بالإضافة إلى ثلاث مصافٍ أخرى هي: "أينوك للمكثفات، الفجيرة، والفال". ويبلغ إجمالي إنتاج المصافي العاملة، أي مصفاتي "أبو ظبي" و"أينوك" معدل 633 ألف برميل في اليوم.

البحرين: أول من عمل في صناعة التكرير

تعتبر مملكة البحرين من أولى دول الخليج العربية التي عملت في مجال صناعة التكرير، حيث تمّ إفتتاح مصفاة البحرين للتكرير في العام 1939 وبطاقة إنتاجية تصل إلى 10 آلاف برميل يومياً، وأخذت في الارتفاع التدريجي حتى بلغت 254 ألف برميل يومياً العام 2004. وبلغت كمية النفط الخام المعالج في مصفاة البحرين 93 مليون برميل في العام 2004 بنسبة إرتفاع تصل إلى 0,4 في المئة عما كانت في العام 2003 حيث وصلت إلى 92 مليون برميل، وقد نجحت شركة بابكو في تنفيذ برنامج لتحسين الحصيلة الإنتاجية فتمّ خفض الخسائر الكمية في المصفاة لتصل إلى 0,76 في المئة.

وتمّ وضع برنامج ستراتيجي لتطوير المصفاة بكلفة 800 مليون دولار لتتمكن من إنتاج كميات أكبر من المنتجات غالية الثمن وتلبية الاحتياجات المتوقعة عالمياً، وبالتالي تحقيق عائدات إضافية وخفض تأثيرات العمليات الصناعية على البيئة.

اليمن: البحث عن مصادر تمويل للمصافي

تمثل مصفاتا عدن ومأرب أساس الصناعة النفطية في الجمهورية اليمنية، حيث بدأ العمل في مصفاة عدن في العام 1952 بطاقة 170 ألف برميل يومياً. ويسير الاتجاه حالياً نحو التطوير والتحديث الشاملين للمصفاة في حال الحصول على مصدر تمويل خارجي أو التطوير والتحديث التدريجي بالتمويل الذاتي للتطوير.

أما مصفاة مأرب فقد تم إنشاؤها العام 1986 بطاقة إنتاجية تقدر بنحو 10 آلاف برميل يومياً، ويجري العمل حالياً على توسيع طاقتها الإنتاجية لرفعها إلى 25 ألف برميل يومياً.

سلطنة عُمان: رفع الطاقة الإنتاجية

باشرت مصفاة نفط عُمان الإنتاج في العام 1982 بطاقة إنتاجية بلغت 50 ألف برميل في اليوم. وتمّت زيادة طاقة المصفاة في العام 1987 لتصل إلى 80 ألف برميل يومياً، وستتم زيادة الطاقة الإنتاجية للمصفاة خلال العام الجاري (2006) لتصل إلى نحو 100 ألف برميل.

ويجري حالياً تنفيذ مشروع مصفاة نفط صحار بطاقة إنتاجية تبلغ 116,4 ألف برميل يومياً. وستستخدم مصفاة صحار المخلفات النفطية التي تنتجها مصفاة نفط عُمان لتحويلها إلى منتجات نفطية عالية الجودة، ما سيخلق نوعاً من التكامل الصناعي بين المصفاتين. ويتوقع أن تباشر الإنتاج بداية الربع الثالث من العام الجاري. ■



"قطر للبترول" و"شل": بدء تنفيذ مشروع تحويل الغاز إلى سوائل

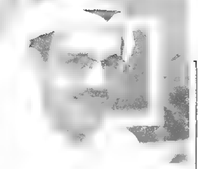
أعلنت "قطر للبترول" ومجموعة رويال دوتش شل، عن بدء تنفيذ أكبر مشروع متكامل على مستوى العالم لتحويل الغاز إلى سوائل.

ويشمل مشروع "لؤلؤة جي تي ال" لتحويل الغاز إلى سوائل، تطوير مصادر الغاز الطبيعي البحرية في حقل الشمال القطري، ونقل ومعالجة الغاز لاستخراج سوائل الغاز الطبيعي وتحويل الغاز المتبقي إلى منتجات هيدروكربونية سائلة، وذلك من خلال بناء مجمع لتحويل الغاز إلى سوائل في مدينة راس لفان الصناعية.

وسيتم استخراج نحو 1,6 مليار قدم مكعب يومياً من الغاز من حقل الشمال ونقلها ومعالجتها لإنتاج نحو 120 ألف برميل في اليوم من المكثفات وغاز البترول السائل والايثان. ويعتبر حقل غاز الشمال أكبر حقل منفرد للغاز غير المصاحب في العالم، حيث يقدر مخزونه القابل للاستخراج بأكثر من 900 تريليون قدم مكعب. ويتوقع أن يبلغ إنتاج هذا المشروع نحو 3 مليارات برميل من النفط المكافئ.

أما في مجال تصنيع الغاز فسيستخدم الغاز الجاف كلقيم لتغذية مجمع متكامل جديد لتحويل الغاز إلى سوائل، يتوقع ان يبلغ انتاجه 140 ألف برميل في اليوم من المنتجات السائلة. ويتكوّن مصنع "اللؤلؤة جي تي ال" من خطي إنتاج لتحويل الغاز إلى سوائل طاقة الواحد منهما 70 ألف برميل في اليوم إضافة إلى المنشآت المساعدة.

وفي هذا السياق، فازت شركتا تشيودا الهندسية اليابانية وشركة هيونداي للصناعات الثقيلة بعقد بناء وحدات لمعالجة الغاز الطبيعي في مشروع اللؤلؤة. وقال متحدث باسم "هيونداي" أن القيمة الاجمالية للعقد بلغت نحو 1,8 مليار دولار وان حصة "هيونداي" تصل إلى نحو 517 مليون دولار. وتبني "تشيودا" و"هيونداي" وحدتين لهذا المشروع. وقالت "تشيودا" إن إجمالي طاقة المعالجة يصل الى 1,6 مليار قدم مكعب يومياً.



سامي الرشيد

الكويت: مصفاة جديدة بالتعاون مع القطاع الخاص

أعلنت شركة البترول الوطنية الكويتية عن عزم الكويت طرح حصة 40 في المئة في مشروع مصفاة لتكرير النفط على مستثمر ستراتيجي أجنبي، وتبلغ تكلفة المشروع نحو 6 مليارات دولار.

وصرّح رئيس مجلس إدارة الشركة **سامي الرشيد** ان الشركة لديها اتصالات مع عدد من الشركات العالمية بهذا الخصوص، وقال أن الدولة ستطرح أيضاً حصة 20 في المئة من المصفاة البالغة طاقتها الانتاجية 615 ألف برميل يومياً على مستثمرين كويتيين من القطاع الخاص.

وأكد **الرشيد** حرص الشركة على الا تزيد حصة المستثمر الأجنبي عن حصة شركة البترول الوطنية، أي ما يعادل 40 في المئة كحد أقصى. وأشار إلى أن الكويت ستمضي في المشروع حتى إن لم تجد شريكاً أجنبياً. وسيتم تشييد هذه المصفاة في جنوب الكويت بحلول العام 2010 وستحل مكان مصفاة الشعيبة المتقادمة البالغة طاقتها الإنتاجية 200 ألف برميل في اليوم.

محمد بن حمد الماضي

"غاز": قرض تمويل إسلامي بـ 1,2 مليار ريال

وقعت الشركة الوطنية للغازات الصناعية "غاز" التابعة لـ"سابك"، اتفاقية قرض تمويل إسلامي بقيمة 1,2 مليار ريال سعودي مع البنك السعودي الفرنسي والذي تمّ تعيينه مستشاراً مالياً ومديراً لترتيب تمويل توسعاتها الحالية، ومنسقاً بينها وبين مجموعة البنوك التي ستغطي جزءاً من تكلفة تمويل مشاريع التوسعة التي تنفذها في مصانعها في مدينتي الجبيل وينبع.

وأفاد نائب رئيس مجلس إدارة الرئيس التنفيذي لـ"سابك" **محمد بن حمد الماضي** أنّ هذه التوسعة سوف ترفع الطاقة الإنتاجية السنوية لمجمعي الشركة في مدينتي الجبيل وينبع الصناعيتين إلى 7 ملايين طن متري سنوياً، ومن المتوقع بداية الإنتاج في الربع الأول من العام 2008.

تمثل شركة غاز رمزاً للتعاون بين "سابك" ومجموعة من الشركات الوطنية العاملة في حقل الغازات الصناعية بنسبة 30 في المئة، فيما تملك "سابك" ما نسبته 70 في المئة.

دبي تتولى إدارة حقولها البحرية

أعلنت حكومة دبي أنها ستتولى ابتداء من شهر أبريل من العام المقبل إدارة حقولها النفطية البحرية، وذلك بعد اتفاق أبرمته مع شركة كونوكو فيليبس الأميركية التي كانت تدير هذه الحقول. واعتبرت هذه الخطوة أحدث تحرّك تقدم عليه حكومة دبي لإحكام قبضتها على ثرواتها النفطية. وأفاد مسؤول في دبي أن الخطوة اتخذت بموافقة جميع الأطراف.

وأوضح رئيس شركة نفط دبي بيل أرنولد أن شركة نفط دبي ستقوم بتسهيل تسليم العمليات للحكومة. وابتداء من الثاني من أبريل 2007 ستكون مؤسسة نفط دبي مسؤولة عن إدارة حقول النفط بدلاً من شركة نفط دبي، وهي وحدة تابعة لشركة "كونوكو فيليبس" وكذلك عن إدارة كل الأنشطة المستقبلية المتصلة بإنتاج النفط والغاز في دبي. ويمثل ذلك نهاية أول امتياز نفطي بحري تمنحه دبي، وبداية مرحلة جديدة تتولى فيها السيطرة المباشرة على مواردها النفطية البحرية.

وتضخ دبي ما يزيد على 100 ألف برميل من النفط. وتعتبر شركة نفط دبي الشركة الرئيسية التي تدير هذا الإنتاج، الذي كان بلغ ذروته في العام 1991 حين تجاوز 400 ألف برميل يومياً.



SHOP SHIP
SH
If you shop from US sites or you receive US mail and publications, then ARAMEX Mailbox Service is definitely for you!
We give you your own mailbox in the USA to receive your internet orders, correspondence and magazines. Then we ship your mailbox contents straight to you, at competitive rates..
SHOP SHIP
Mailbox Service

كردستان العراق
الوجهة الواعدة للسياحة والاستثمار

رئيس المؤسسة العامة للسياحة: نعاني نقصاً في المرافق السياحية

عمّان – زينة أبوزكي

تسعى حكومة إقليم كردستان، من خلال المؤسسة العامة للسياحة، إلى تسليط الضوء على المقوّمات السياحية التي يتمتّع بها الإقليم، والمتمثلة بالموارد الطبيعية غير المستغلة والقدرات البشرية المتخصصة. ونظراً للاستقرار النسبي الذي يتمتّع به الإقليم، تعوّل المؤسسة على جذب الاستثمارات لتوفير الخدمات للسيّاح الذين بدأوا فعلاً بالتوافد إلى الاقليم على الرغم من تواضع المرافق والخدمات السياحية المتوافرة. فقد استقبلت مدينة شقلاوة السياحية 1,2 مليون سائح خلال ثلاثة اشهر من العام الماضي، ما يدل على نمو في عدد السيّاح واستعدادهم للمجيء إلى كردستان، خصوصاً إذا ما تأمنت المرافق لهم. عن الإقليم ووضعه ومميّزاته وفرص الاستثمار فيه، يتحدث رئيس المؤسسة العامة للسياحة عبدالله يوسف دنحا.



عبدالله يوسف دنحا

يقول دنحا إن إقليم كردستان، تعرّض بسبب الأوضاع السياسية والحروب التي شهدها العراق سابقاً، إلى تدمير العديد من قراه وتهجير عدد كبير من سكانه وتخريب كبير لبيئته.

ويضيف دنحا: "إلا أنه منذ العام 1991، حيث أصبح الإقليم يتمتّع بحكم ذاتي وبات لديه حكومة وبرلمان منتخب. وعلى الرغم من ذلك، لم تشهد الأوضاع الاستقرار إلا بعد العام 2003، حيث زالت المخاوف وبدا الإقليم يشهد ورشة عمل متكاملة ومبرمجة لبناء اقليم كردستان، الذي يزخر أساساً بفرص عمل كثيرة وتحديداً في القطاع السياحي".

ويوضح دنحا: "في مرحلة السبعينات والثمانينات من القرن الماضي، كان إقليم كردستان مركزاً للسياحة، يؤمه السيّاح من بقية أنحاء العراق ومن الخليج ومن الخارج، وذلك بسبب تنوّع المنتج السياحي فيه، من السياحة التراثية إلى السياحة العلاجية والبيئية". وإذ يلفت إلى أهمية هذه المقوّمات الطبيعية، يشير إلى ضرورة تطوير المرافق السياحية في كردستان، ليتمكن من استيعاب أعداد أكبر من السيّاح. ويؤكّد أن المرافق السياحية التي يحتاج إليها الإقليم عديدة ومتنوعة، تبدأ بالفنادق والمطاعم والكازينوهات لتشمل مختلف الخدمات السياحية. لذا يرى أن إقليم كردستان يزخر حالياً بالعديد من الفرص الاستثمارية خصوصاً في قطاع السياحة.

ويؤكد دنحا، أن الإقليم "بدأ في مرحلة بناء القطاع السياحي، وهو بحاجة حالياً إلى حملة ترويج كبيرة. فمن المهم جداً أن يعرف الناس أن إقليم كردستان في العراق إقليم آمن، وباستطاعة المستثمرين أن يبدأوا العمل فيه، لينتقلوا بعد ذلك إلى باقي أنحاء العراق عندما تستقر الأوضاع الأمنية فيها". وإذ يشير إلى الفرص الاستثمارية الكبيرة التي يتمتع بها الإقليم، يلفت إلى التسهيلات الكبيرة التي تقدمها الحكومة إلى المستثمر الأجنبي، وتشمل منح الأرض وحوافز تشجيعية عدة تتناول الضرائب والجمارك.

وفي ما يتعلق بالحملة الترويجية التي تقوم بها المؤسسة العامة للسياحة، يقول دنحا: "نركّز حالياً على التواجد في المؤتمرات والفعاليات التي تنظم في المنطقة، لتعريف الناس والمستثمرين بالإقليم ومميزاته وبالفرص الاستثمارية فيه"؛ ويضيف: "نحن لا نزال في بداية الطريق ونحتاج إلى كل الخبرات في مجال البناء والتصميم والتدريب السياحي، وجميع هذه المجالات مفتوحة لمن يرغب من المستثمرين، ونحن مستعدون للتعاون. فهدفنا بناء قطاع سياحي على أسس صحيحة، سياحة ستراتيجية بعيدة المدى لا تستهدف العراقيين فقط، بل السيّاح الأجانب أيضاً".

وعن واقع السياحة في إقليم كردستان في الوقت الراهن، يقول دنحا: "بلغ عدد السيّاح الذين زاروا كردستان الصيف الماضي مليون و210 آلاف شخص، من بينهم العراقيون. إلا أن الفنادق الموجودة حالياً لم تستطع استيعاب هذه العدد، فكان بعضهم ينام في السيارات وفي المواقف والجوامع". ويضيف: "من ميزة إقليم كردستان أن السيّاح موجودون وكذلك المناطق السياحية، لكن المطلوب هو توفير الخدمات والمرافق السياحية. وبسبب عدم توافر هذه الخدمات والمرافق نلاحظ أن معدل انفاق السائح في كردستان قليل جداً، لا بل يكاد يكون معدوماً".

وعن المشاريع السياحية، يقول: "في الوقت الحاضر هناك مشاريع تقوم بها حكومة الإقليم، وهناك أيضاً مشاريع للقطاع الخاص وخصوصاً في مجال الفنادق والمطاعم والخدمات السياحية. ويبلغ عدد المشاريع التي تنفذ حالياً 31 مشروعاً، بينها مشاريع مدن سياحية تبلغ تكلفتها نحو 50 مليون دولار، وهناك مشاريع لإقامة فنادق وكازينوهات ومطاعم ومرافق سياحية صغيرة بقيمة إجمالية تبلغ 350 مليون دولار". وأشار إلى "وجود شركات لبنانية تعمل في كردستان وتدير مشاريع ضخمة جداً، إلى جانب شركات أوروبية وعربية أخرى".

وختم دنحا: "إن ما يشهده إقليم كردستان اليوم هو بمثابة ورشة عمل كبيرة"، متوقعاً "قفزة نوعية في السنوات القليلة المقبلة". وشدّد على دعوة المستثمرين للمجيء والاستثمار قائلاً: "نحن مستعدون للتعاون مع الجهات التي ترغب بالاستثمار، إن لجهة التسهيلات أو الدخول بشراكات في أي نشاط معهم. نحن بصراحة محتاجون إلى كل شيء وفي كافة القطاعات". ■



توقيع الاتفاقية

تأسيس شركة سياحية في أبوظبي

بحضور رئيس مجلس إدارة هيئة أبوظبي للسياحة الشيخ سلطان بن طحنون ومديرها العام مبارك المهيري، تمّ توقيع اتفاق شراكة بين شركة أبوظبي للفنادق ومجموعة ترافكو/توي بهدف تأسيس شركة للخدمات والرحلات السياحية وتنفيذ المشاريع السياحية في الإمارات والشرق الأوسط. ووقّع الاتفاقية كلّ من رئيس مجلس إدارة أبوظبي للفنادق ناصر بن حويليل المنصوري ورئيس "ترافكو" حامد الشياتي.

من جهته يشيد الشيخ سلطان بن طحنون بالاتفاق، مؤكّداً على أنّ تأسيس الشركة ينسجم مع ستراتيجية الهيئة لتطوير القطاع السياحي والفندقي وتعزيز دور القطاع الخاص في التنمية السياحية.

بدوره يرى المنصوري أنّ تأسيس الشركة يساهم في تطوير البنية التحتية السياحية في دولة الإمارات والشرق الأوسط ما يؤدي إلى تطوير الخدمات السياحية.

ويعتبر الشياتي أنّ الشركة سوف تقوم بدور رائد في زيادة عدد السيّاح بين الإمارات والعالم، وهو يُعرب عن ثقته بنجاح هذه الشراكة الاستثمارية لما يمثله الشركاء من قدرات وخبرات إدارية واستثمارية.

شراكة ستراتيجية بين "نخيل" و"مجموعة الجميرا"

كشفت "نخيل"، إحدى أكبر شركات التطوير العقاري في منطقة الشرق الأوسط، عن دخولها في شراكة ستراتيجية مع مجموعة الجميرا، العضو في "دبي القابضة" وإحدى أسرع المجموعات المتخصصة نمواً في مجال مرافق الضيافة الراقية في دبي.

وستوفّر مجموعة الجميرا بموجب هذه الشراكة خدمات الإدارة والإشراف على "فندق وبرج ترامب جزيرة النخلة جميرا" و"فندق ونادي يخوت الجميرا الشاطئي" إلى جانب 5 نواد شاطئية على مقربة منه في منطقة "جذع النخلة"، إضافة إلى فندق جديد على مشروع "جزر العالم" من المقرر الإعلان عنه في وقت قريب.

ويُعرب الرئيس التنفيذي لشركة نخيل سلطان أحمد بن سليّم عن سروره لإبرام هذه الشراكة الستراتيجية مع إحدى أبرز شركات الفنادق والضيافة في العالم، مضيفاً: "نتوقّع أن يساهم الجمع بين خبرات مجموعة الجميرا المعمّقة ومنتجاتنا العقارية في توفير تجربة غنية ومتميّزة في مجال الضيافة".

وبدوره يقول المدير التنفيذي لـ"مجموعة الجميرا" جيرالد لوليس: "يسعدنا تولي مهام إدارة هذه المشاريع الراقية، لا سيما جزيرة "النخلة جميرا"، ونتطلع إلى تقديم أفخر الخدمات لضيوفنا وزوّارنا وضمان لهم تجربة سياحية لا تنسى".

ويتوقّع المدير التنفيذي لشركة نخيل للفنادق والمنتجعات جيمس ويلسون: "أن يصبح "فندق وبرج ترامب جزيرة النخلة جميرا" أحد أبرز المشاريع العقارية في العالم، إذ أنه يمثل الرؤية الاستثنائية لشركتين رائدتين على مستوى العالم في مجال التطوير العقاري".

شهادة جودة عالمية لفندق مطار دبي

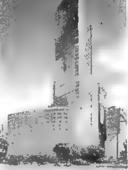
نال فندق مطار دبي الدولي شهادة (HACCP) الدولية الخاصة بجودة المواد الغذائية وتحضير الأطعمة. ويأتي حصول الفندق على هذه الشهادة نتيجة جهود دؤوبة من أجل توفير أفضل مستويات خدمات الأطعمة الفندقية وتحضيرها وفق أرقى المعايير الدولية.

ويقول مدير عام الفندق سونيل مان: "إنّ الحصول على هذه الشهادة هو نتيجة لسعينا المتواصل للحفاظ على جودة خدماتنا، بما يليق بسمعة مطار دبي الدولي، خصوصاً وأنّ الفندق يسجّل معدلات إشغال تصل إلى 100 في المئة على مدار السنة". ويؤكّد: "إنّ الحصول على هذا التقدير الدولي، سوف يضع أمامنا المزيد من التحدّيات لتعزيز معايير الجودة المطبقة في صنع منتجاتنا والتي لا مجال للتهاون فيها على الإطلاق".

"الريتز-كارلتون": برنامج تعليمي بالتعاون مع جامعة نيويورك

أعدّت شركة فنادق الريتز-كارلتون بالتعاون مع كلية الدراسات المتخصصة والتعليم المستمر في جامعة نيويورك، برنامجاً تعليمياً يعطي الرؤساء والمدراء التنفيذيين فرصة تعلم إدارة التغيير في شركاتهم، وجعلها في مقدمة الشركات المزودة للخدمات.

ويمتد البرنامج، الذي يحمل عنوان "تطبيق ثقافة تركّز على العملاء"، أسبوعاً واحداً من الدروس المكثفة، تتناول مواضيع عدة تتراوح ما بين ايجاد مستويات عالية من رضى وولاء العملاء وأدوات ومقاييس الأداء

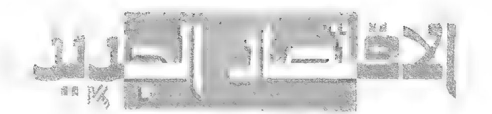


فندق "الريتز-كارلتون" نيويورك

المميز والإدارة الفعّالة في التغيير في الهيكل الإداري وإدارة الكفاءات.

ويقول عميد كلية الدراسات المتخصصة والتعليم المستمر في جامعة نيويورك روبرت لابينر: "تركّز القطاعات كافة حالياً على بناء العلاقات الجيدة مع عملائها. والريتز-كارلتون هي إحدى أفضل الشركات في قطاع الفنادق والتي تضع خدمة عملائها في مقدمة أولوياتها".

أما الرئيس، ورئيس العمليات في شركة فنادق الريتز-كارلتون سايمون كوبر فيقول: "تفخر شركتنا بهذا التحالف الستراتيجي مع كلية الدراسات المتخصصة والتعليم المستمر في جامعة نيويورك".



الصين تفرض معاييرها

منذ اعوام قليلة كانت الشركات الصينية مثل "هواوي" تثير قلق الشركات المنافسة خصوصاً الأميركية لأنها تصنع معدات بمستوى الجودة الأوروبية والأميركية ذاتها. اما اليوم فبات هذا القلق هامشياً قياساً بالمخاطر الجديدة التي يثيرها قطاع شركات التقنية الصينية. ويأتي في طليعة هذه المخاطر، بدء اعتماد بعض الشركات على معايير وأنظمة وتقنيات صينية لا تتوافق مع التقنيات الأميركية والأوروبية. من أبرز الحالات التي تنطبق على التهديد الجديد، هي تقنيات الاتصالات الشبكية الجديدة وتكنولوجيا "أشباه الموصلات" التي تسوّقها شركات مثل "تشونشينغ" و"هواوي" في مجال الاتصالات الشبكية في وجه شركات مثل "سيسكو" و"إنتل" و"نورتل" و"آفايا" و"جونيبر" وغيرها التي تعتمد معايير ومواصفات مختلفة.

وتتلقى الشركات الصينية دعماً حكومياً مباشراً. وتدّعي بعض وسائل الإعلام الأميركية أن شركة هواوي مثلاً تدار من قبل مجموعة مهندسين عملوا كضباط سابقين في الجيش الصيني، وتستند في أعمالها الى أجهزة الاستخبارات الحكومية لمعرفة أسرار المنافسين والتغلب عليهم. ولا يقتصر الدعم الحكومي على ذلك، فمؤخراً أقرت الحكومة فرض استخدام النسخة الصينية من المواصفات التقنية المعروفة باسم "WIFI" على جميع الشركات الصينية. ويشبه هذا السلوك ما فعلته الولايات المتحدة مع نظام الاتصالات النقّالة منذ 15 عاماً عندما فرضت على الشركات الأميركية تبنّي النسخة الأميركية منه وهي WCDMA بدلاً من تقنية GSM الاوروبية.

وتعتبر بعض الجهات وخصوصاً الأميركية ان سياسات الصين في مجال فرض استخدام تقنيات محددة، مخالف لقوانين منظمة التجارة العالمية. وهذا الأمر قد يعيق جهود بعض الشركات العالمية التي بدأت ببناء مصانع كبيرة في الصين لتخفيض تكاليف إنتاجها. لكن الشركات الصينية من جهتها تبدو مطمئنة الى ان هذا الأمر لا يمكن أن يثير مشاكل حقيقية لأن الولايات المتحدة كما أوروبا تعتمد السياسة ذاتها في فرض المواصفات والتقنيات، وإذا أصرت على محاربة المواصفات الصينية سينتهي الأمر الى رفض المواصفات الأوروبية والأميركية في السوق الصينية.

وإذا ما نجحت الصين في تسويق تقنياتها في السنوات المقبلة، فهذا يعني أن الشركات الأميركية والأوروبية سيكون أمامها الكثير من الخسائر لتحصيها.

إياد الديراني

8 مليارات دولار

هو حجم الإيرادات التي حققتها شركة إنتل المتخصصة في صناعة أشباه الموصلات، في الربع الثاني من السنة الحالية. وتقول الشركة أن هذه النتائج تشكّل إشارات إيجابية، خصوصاً مع استعدادها لإطلاق مرحلة التحوّل إلى معالجات جديدة تعتمد تكنولوجيا معدلة ومحسنة.

وتضيف أن ربحها الصافي في الربع الثاني من السنة الحالية وصل إلى 885 مليون دولار. وذكرت في تقريرها المالي أن حجم الإنفاق على الأبحاث والدراسات سيصل نهاية العام 2006 إلى نحو 6 مليارات دولار.

2010

هي السنة التي سيصبح فيها استخدام النقّال على متن الرحلات الجوية أمراً شائعاً وطبيعياً. وتقول دراسة صادرة عن "بوز آلان هاملتون" أن معدلات استخدام النقّال في أوروبا على متن الطائرات سترتفع بشكل كبير وسيصبح بإمكان نحو 100 مليون من مستخدمي النقال الكثيري السفر إجراء الاتصالات خلال الرحلات الجوية.

وتتوقع الشركة أن يبلغ مجموع دخل الاتصال بواسطة الهاتف النقّال خلال الرحلات الجوّية 2 مليار يورو في أوروبا وحدها بحلول العام 2010.

وتتوقع "بوز آلان هاملتون" أن يبلغ متوسط سعر الاتصال للدقيقة الواحدة في البداية دولاراً أميركياً واحداً، لينخفض إلى ما بين 50 و75 سنتاً للدقيقة خلال ثلاث أو خمس سنوات من طرح هذه الخدمة في السوق.

70 في المئة

هو معدل نمو اشتراكات الهاتف النقّال في البلدان العربية العام 2005.

ويعود سبب النمو إلى تزايد جاذبية الهاتف النقال بين المستهلكين، وانخفاض الأسعار وتحسن الخدمات بسبب المنافسة الناجمة عن تحرير الأسواق. ووصل انتشار النقّال في البحرين والإمارات إلى مستويات مماثلة لانتشاره في بلدان أوروبا الغربية.

ويبلغ عدد اشتراكات الهاتف النقّال في البلدان العربية (ما عدا الصومال وموريتانيا وجيبوتي وجزر القمر)، نحو 87,06 مليون اشتراك نهاية العام 2005.

ويبلغ معدل انتشار الهاتف النقال في البلدان العربية نحو 28 لكل 100 من السكان.

مدير عام "أوكي" المتخصصة في الطباعة:

المستقبل للورق حتى إشعار آخر



جون روس

بيروت – إياد ديراني

"المستقبل هو للورق وليس للتخزين الرقمي فقط". مع أنّ هذه النظرية قد تبدو متعارضة مع النمو المتصاعد لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، إلا أنّ الأرقام تؤكد أنّ المعلومات والصور المطبوعة على الورق تزداد يومياً إلى جانب ارتفاع معدلات التخزين على الوسائط المختلفة".

إلى أين تتجه صناعة الطباعة وكيف ستستفيد من هذه التوجهات في قطاع الأعمال؟ "الاقتصاد والأعمال" التقت مدير عام "أوكي للحلول الطباعية في الشرق الأوسط" Oki Printing Solutions جون روس وسألته عن التطوّرات في هذا القطاع ونتائج أعمال شركة أوكي على المستويين الإقليمي والعالمي.



يؤكد جون روس أنّ الناس يفضلون الأشياء الملموسة سواء كانت مستنداً أو صورة، ولا يكتفون بما يشاهدونه على الشاشة. ومشكلة الصور والمستندات الرقمية أنها يجب أن تكون مخزنة على وسائل التخزين الرقمي وهو ما يحتاج بدوره إلى صيانة وتحديث وأنظمة حماية أمنية. لذا من الأسهل على الجميع أن يطبعوا مستنداتهم على ورق ويحملونها في محافظهم بين سائر مستنداتهم. أنا أعمل في مجال الطباعة منذ نحو 20 عاماً وكنت أسمع عن اقتراب بدء التحوّل من الورقي إلى الرقمي، إضافة إلى تحقيق "المكتب اللاورقي" أو "المكتب الرقمي" حيث لا حاجة إلى طابعات وأوراق. إلا أنّ ما حصل هو العكس تماماً، فمع كل تطور حققته المعلوماتية في المكتب والمنزل كانت الطابعات تزداد واستهلاك الورق يرتفع. وأعتقد أننا سنشهد مزيداً من التوجه إلى الطباعة على الورق وارتفاعاً في مبيعات الطابعات.

كل المؤشرات تقول أننا لم نصل بعد إلى قمة معدلات استهلاك الورق والحبر، وتالياً نحن على عتبة ارتفاع مبيعات الطابعات في كل أنواعها".

ويضيف روس: "أما متى سنطبع أقل ونبدأ فعلياً بالتحوّل إلى الوسط اللاورقي، فجوابي ببساطة هو لا أعلم. وكذلك لا أحد يعلم متى نستغني عن العملة الورقية وننتقل إلى استخدام النقود الرقمية. التكنولوجيا تتطوّر لكنها ترفع من معدلات الطباعة الورقية حول العالم. حتى قراءة الكتب تأثرت بطريقة معكوسة، فبينما شهدنا انخفاضاً في عدد قرّاء الكتب المطبوعة بين الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي، إذا بنا نشهد عودة كبيرة للقراءة وارتفعت معدلات القرّاء إلى حدود أكبر بكثير مما لو كانت لا تزال ترتفع بشكل طبيعي خلال العقود الثلاثة الماضية".

المعادلة الناجحة

وعن أسرار نجاح "أوكي" يقول: "ليس هناك من أسرار في عملية تحقيق نجاح تسويقي لمنتجاتنا. نحن نمارس ما نعتقده الوسيلة الفضلى في أعمال قطاع المنتجات المعلوماتية. وربما أستطيع إيجاز مهماتنا عبر نقطتين: الأولى، هي تزويد منتجات تتوافق مع توقعات المستهلكين، والثانية هي تأمين نظام فعّال لإيصال المنتجات إلى المستخدمين النهائيين. إنها سلسلة من الإجراءات الإدارية المدروسة التي تستهدف تحقيق أقصى النتائج بأقل التكاليف".

لا أعلم متى ستنخفض معدلات الطباعة في العالم

استعاد الكتاب المطبوع موقعه بعد تراجعه في الثمانينات

ويضيف روس متحدثاً عن النشاط المتزايد للشركة في الشرق الأوسط، فيقول إنّ "أوكي" بدأت مؤخراً بتنفيذ خطة لتنشيط المبيعات من خلال قنوات عمل جديدة، كما واصلت دعم القنوات الموجودة إضافة إلى تعزيز علاقاتها مع الشركاء والموزّعين في المناطق التي تشهد مبيعات عالية. لقد أسسنا مكتبنا الاقليمي في دبي منذ نحو العام لخدمة الأسواق الناشطة خصوصاً منها الخليجية. ومع أننا لا نملك مكاتب في كل أسواق الخليج العربي إلا أننا نجحنا في توظيف علاقاتنا بالشركاء المحليين من خلال تزويدهم بسلة من الخدمات وتلبية متطلباتهم المتعلقة بسلسلة الإنتاج. أبرز الأمثلة المتعلقة بالشركاء هي "أوكي لبنان" و"أوكي السعودية"".

ويقول روس: "نتيجة نشاطاتنا المستمرة، حققنا نتائج ملفتة وتعزز موقعنا

منتجات جديدة

طرحت شركة أوكي مؤخراً طابعة تشكل إضافة نوعية إلى سلسلة منتجات أوكي B6000 من طابعات A4 أحادية اللون. وكانت هذه السلسلة قد شهدت نجاحاً كبيراً في أوساط الشركات التي تتطلب إمكانيات طباعية متقدمة من خلال حلول فعّالة واقتصادية.

وتعليقاً على إطلاق طابعة B6300 قال روس: "نحن واثقون بأن طابعة B6300 سهلة الاستخدام سوف تثبت جدارتها منذ يومها الأول في مكاتب العملاء، إذ سوف يتمكن المستخدمون فوراً من الاستفادة منها في طباعة كميات هائلة من المستندات ذات الجودة العالية وبكلفة اقتصادية منخفضة".

وتضم السلسلة الجديدة ست طابعات هي: B6200، B6200n، B6200dn، B6300، B6300n وB6300dn، وهي مصممة جميعها من اجل ضمان أعلى مستويات الإنتاجية وتوفير أرقى مستويات الاعتمادية والطباعة السريعة والتي تخدم تشكيلة متنوعة من القطاعات التجارية التي تراوح من الأفراد المحترفين إلى مجموعات العمل الصغيرة وقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة. وتوفر B6300 توازناً بين الجودة والاستمرارية ما يدفع المحترفين المستقلين غير المرتبطين بشبكة إلى اعتمادها، كما تتوافق الطابعة مع تقنية "أدوبي بوستسكريبت" Adobe Postscript 3 ما يضمن الحصول على صور عالية الجودة ويتيح للمستخدمين طباعة تشكيلة أوسع من الوثائق والتي تشمل التقارير والكتب الإرشادية.

ولقد أصبحت هذه المهام الطباعية الكبيرة أمراً في متناول اليد إذا أخذنا في الاعتبار سرعة الطباعة العالية والتي تصل إلى 34 ورقة في الدقيقة مع المحافظة على دقة فعلية تبلغ 1200X 1200 نقطة في الإنش الواحد، والمعززة بمعالج قوي يعتمد على ذاكرة كبيرة تناهز 128 ميغابايت يمكن زيادتها إلى 640 ميغابايت. وختم روس: "تساهم B6300 في بناء سجّلنا في خدمة قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، ويأتي إعلاننا عن هذه الطابعة في إطار استراتيجيتنا بعيدة المدى والتي تهدف إلى توفير طابعات ملونة وسريعة واقتصادية للشركات والأفراد في جميع أرجاء الشرق الأوسط".

بين المنافسين في منطقة أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا. ونحن نحتل في هذه المنطقة المركز الثاني ضمن قطاع الطباعة في مجال تقنية "Dot Matrix"، والمركز الخامس في مجال الطباعة "الليزرية غير الملونة" Monochrome Lazer، كما أننا بين أول ثلاث شركات في قطاع الطباعة الملونة. والملفت أننا نحتل مراكز متقدمة في مجال سرعة الطباعة خصوصاً في المنتجات الموجهة إلى قطاع الأعمال. وما نلاحظه في منطقة الشرق الأوسط هو النمو الكبير الذي تحققه مبيعات طابعات "Dot Matrix" و"Monochrome Multifunction". أما قطاع الطباعة "الليزرية غير الملونة" فيحقق نمواً أقل، ولكننا نحقق فيه نتائج على حساب منافسينا. أما مستقبل الطباعة فنراه في مجال الطباعة الملونة ولذا نحن نتحضّر لهذه المرحلة. في السعودية والإمارات مثلاً نرى نمواً هائلاً لهذا القطاع ونحن نحقق مراكز ريادية هناك. أحد أسباب النمو في هذا المجال هو التصوير الرقمي".

النتائج المالية

وعن النتائج المالية للعام 2005، يقول روس: "لشركة أوكي جذور عميقة في الاقتصاد الياباني وهي واحدة من مجموعة كبيرة من الشركات التابعة لمجموعة أعمال كبرى. "أوكي" التي نتحدث عنها الآن هي المتخصصة بالطباعة، وثمة شركات أخرى تتعاطى في مختلف الأعمال الخاصة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. نتائجنا العامة للعام 2005 والتي صدرت في مارس 2006 جاءت لتدعم خططنا بعيدة المدى، فقد حققت عائدات مجموعة شركاتنا نحو 6 مليارات دولار، أما الشركة الخاصة بالطباعة فحققت نحو 1,47 مليار دولار".

ويضيف روس متحدثاً عن مروحة أعمال مجموعة أوكي: "تمتد نشاطاتنا بين صناعة الأجهزة الإلكترونية والمعلوماتية وأجهزة الاتصالات، إضافة إلى حلول الاتصالات الخاصة بالتكنولوجيا اللاسلكية وبروتوكول الإنترنت وسائر المعدات الخاصة بإتصالات النقّال".

"وربما أبرز أعمالنا هو ما يقع ضمن "أشباه الموصلات" Semi Conductors ونحن نزوّد أشهر صانعي الهاتف النقّال بمعالجات وشرائح إلكترونية، بينهم شركات مثل "موتورولا". ومؤخراً حققنا نجاحاً لافتاً في مجال الاستشارات الصناعية عبر إحدى شركات المجموعة. وهذا ما يجعل مجموعة أوكي مملكة أعمال كبيرة ترتكز على أربعة تكتلات أعمال وبعض الشركات الأصغر". ■

سيمانتيك تطلق مجموعة حلول جديدة

أعلنت شركة "سيمانتيك" عن توفر عائلة منتجات قاعدة التخزين "Storage Foundation 5.0" على نطاق واسع، وهي المنتجات التي توفر لمؤسسات القطاعين العام والخاص رؤية جديدة وتحكماً أكبر ببيئات التخزين المعقدة في مراكز البيانات. وبالإضافة إلى هذا الحل الجديد لإدارة التخزين، أطلقت "سيمانتيك" على نطاق واسع "خادم المجموعات الجديد Veritas Server Cluster Server 5.0"، وهو من المكونات الأساسية في عائلة نظم "Veritas Server Foundation". ويعتبر الخادم الجديد حلاً مضموناً لتقليل فترات توقف التطبيقات وقواعد البيانات عن العمل. وتقول الشركة انه يمكن للزبائن الذين استخدموا "قاعدة مركز بيانات سيمانتيك" إدراك مزاياها التشغيلية القوية، كالقدرة على تدريب الموظفين على مجموعة واحدة من الأدوات بدلاً من عشرات الأدوات المتباينة.

مجموعة دبي للجودة و"اكسبرتون" يوزعان جوائز "ساو فيجين"

عقدت شركتا الاتحاد العالمية للنشر "سي بي أي" و"آي دي جي" أكبر ناشر تقنية معلومات في العالم، أول مؤتمر عن "هندسة الخدمة الموجهة "SOA". وأقامت الشركتان على هامش المؤتمر حفل توزيع جوائز "ساو فيجين" بالتعاون مع مجموعة دبي للجودة ومجموعة "اكسبرتون". واختيرت فئات الجوائز الثلاث وهي: "شركات إلى مستهلكين"، "الابداع" و"التنظيم". وتألفت لجنة التحكيم من شركة الاتحاد العالمية للنشر "سي بي أي" و"اكسبرتون". وجاء المؤتمر والجوائز استناداً إلى استبيان شارك فيه أكثر من 300 مدير تنفيذي ومدير تقنية معلومات في كافة دول مجلس التعاون الخليجي. وجرى اختيار المرشحين للفوز بالجوائز بعد عملية تصفية أسفرت عن اختيار 16 مشاركاً لعملية التحكيم النهائية.

"موتورولا": هواتف أنيقة وذكية

القاهرة ـ رنا المصري

نجحت شركة موتورولا في تحقيق التفوّق في سوق الأجهزة النقّالة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؛ وقد تُرجم هذا التفوّق في الإقبال الكبير على هواتفها القابلة للطي، مثل RAZR V3 وPEBL. كما نجحت، من خلال شراكتها مع دار الموضة الإيطالية "دولتشي آند غابانا" في طرح الهاتف النقّال "MOTORAZR V3i Dolce & Gabbana" وفي إطلاقها مؤخراً هواتف MING الذكية.

تعزو "موتورولا" زيادة أعمالها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وباكستان وتركيا إلى زيادة نسبة المستخدمين مقارنة بعدد السكان، وإلى تركيزها المتزايد على الفئة الشابة في تلك الأسواق، حيث يشكّل من هم دون سن 30 عاماً نحو 40 في المئة من إجمالي عدد السكان، مع الإشارة إلى أنّ شمال أفريقيا تعتبر من أسرع الأسواق العالمية نمواً بالنسبة لشركة موتورولا.

وتُخطّط "موتورولا" لإطلاق أكثر من 15 طرازاً جديداً من الهواتف النقّالة وملحقاتها خلال الأشهر التسعة المقبلة بعد إطلاقها هاتف "MOTORAZR V3i Dolce & Gabbana" الذي يجمع، بحسب مدير عام قسم الأجهزة النقّالة في "موتورولا" الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وباكستان وتركيا باتريك موليجان، "الأناقة والوظائفية المتقدمة بدقّة غير مسبوقة".

وفي أعقاب النجاح الذي حققه الإصدار المحدود من الهاتف النقّال MOTORAZR V3i الذي يحمل علامة "دولتشي آند غابانا"، عادت دار الأناقة الإيطالية لتشترك مع "موتورولا" في إصدار جديد من الهاتف النقّال باللونين الذهبي والفضي والذي نُقش عليه شعار "دولتشي آند غابانا". أما الهاتف النقّال نفسه فمزوّد بمجموعة من المزايا مثل اللوحات الخلفية الخاصة، وشاشات التوقّف، ونغمات MP3 ولوحات متحركة فريدة، وكاميرا رقمية ذات دقة 1 ميغابكسل، ويقوم بتسجيل ملفات الفيديو وتشغيلها، ويضم ذاكرة اختيارية قابلة للتوسيع، تمّ جمعها في تصميم MOTORAZR.

وكشفت "موتورولا" عن مجموعة حصرية من الأكسسوارات المصممة لتتماشى مع فخامة هذا الهاتف النقّال والتي يمكن شراؤها بشكل مستقل، وهي تشمل جهاز بلوتوث H700 بتصميم ملائم، وسماعة رأس ستريو سلكية للاستماع إلى ملفات الموسيقى MP3، وحافظة جلدية ذهبية.

ومن خلال حرصها على تزويد عملائها في منطقة الشرق الأوسط بمجموعة أوسع من الخيارات، طرحت "موتورولا" مجموعة جديدة من الهواتف النقّالة عبر إطلاقها 4 ألوان جديدة للهاتف النقّال PEBL.

ويقول موليجان: "لمسنا أنّ المستهلكين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حريصون على اقتناء الهواتف النقّالة وملحقاتها ذات الانفرادية والخصوصية التي تعبّر عن أذواقهم وشخصياتهم، وهذا ما دفعنا إلى إطلاق مجموعة خاصة من الهاتف النقّال PEBL ذات الألوان الزاهية".



هاتف MOTORAZR V3i Dolce & Gabbana

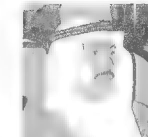
كما أطلقت "موتورولا" هاتف MING الذي يُعد الأحدث والأكثر تقدماً ضمن سلسلة الهواتف النقّالة الذكية التي دأبت "موتورولا" على طرحها من حين لآخر. ويعمل الهاتف النقّال MING على نظام التشغيل لينوكس مع تقنية جافا ليحقق لمستخدميه أفضل إنتاجية ممكنة وقيمة مضافة من الوسائل الترفيهية؛ وهو يتميّز بشاشته الكبيرة ذات حجم 2,4 بوصة وبدقة عالية والتي تعمل باللمس، فيمكنها التعرّف على الخطوط المكتوبة باليد.

ويضيف موليجان: "يمتاز هاتف MING بأنه يجمع بين التصميمات الراقية والمزايا المتقدمة، إضافة إلى كاميرا ذات دقة عالية تبلغ 2,0 ميغابكسل، وهذا ما يجعله هاتفاً نقّالاً مثالياً لمن يبحثون عن التصميمات الجذابة والمزايا المتقدمة معاً. فهو يمثل خياراً مثالياً لأولئك الذين يبحثون عن تجربة نقّالة متميّزة والاتصال والتواصل من دون انقطاع؛ كما أنه يعزز بتصميماته المبتكرة مفهوم الوظائفية الفائقة والحرية المطلقة الذي تتبناه "موتورولا" من خلال تمكين المستخدمين من التعبير عن أنفسهم بطريقة مبدعة".

وعن هواتف "موتورولا" الجديدة التي ستصل إلى أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في النصف الثاني من العام 2006، يقول موليجان: "سوف نستمر في العام 2006 بالتوسّع في مجموعة الهواتف النقّالة الفريدة التي نوفرها، حيث سنقوم بدمج مجموعة من الأجهزة مثل مشغّلات ملفات MP3، وتقنيات الجيل الثالث، وتطبيقات البلوتوث، مع هواتفنا الفريدة". ■

باتريك موليجان

"الإتصالات السعودية" تطلق مشروع تطوير خدمات العملاء


د. محمد الجاسر

وقّعت شركة الاتصالات السعودية اتفاقية مع ثلاث شركات عالمية متخصصة في مجال تقنية المعلومات، وهي: شركة "تاتا للخدمات الإستشارية" TCS، وشركة "كونفرجيس" Convergys، وشركة "أوراكل" Oracle، لتنفيذ مشروع تطوير خدمات العملاء.

ووقّع الاتفاقية رئيس مجلس إدارة شركة الإتصالات السعودية د. محمد الجاسر، مع كل من المدير التنفيذي والعضو المنتدب لشركة "تاتا للخدمات الإستشارية" راما دوراي، ورئيس وحدة الأعمال الدولية في شركة "كونفرجيس" جان هيرفيه جن، ونائب الرئيس التنفيذي لشركة "أوراكل" السعودية عبد الرحمن الذهيبان.

ويهدف المشروع إلى رفع كفاءة وفعالية أنظمة خدمة العملاء وإحداث نقلة نوعية من خلال استخدام تطبيقات أحدث التقنيات في هذا المجال، والتي ستساهم في تفعيل وتنويع وزيادة عدد قنوات الإتصال بين الشركة وعملائها.

كما سيساهم المشروع في دمج تطبيقات العناية بالعملاء والفوترة مع أنظمة الشركة المختلفة. وسيتيح النظام الجديد للشركة زيادة الخدمات والتخفيضات التي تقدّمها لقاعدة عملائها المتنامية، بالإضافة إلى إنشاء قاعدة بيانات تضم سجلاً كاملاً لجميع الإتصالات التي تتم مع كل عميل بإستخدام جميع القنوات المختلفة. وسيؤدي هذا الأمر إلى رفع سرعة ودقة الاستجابة للعملاء وزيادة مستوى رضاهم عن الخدمات التي تقدمها الشركة ومن ثم تعميق مستوى ولاء العملاء لـ"الإتصالات السعودية".

إتفاقية بين "سيسكو" ومؤسسة البريد السعودي

في سياق تعزيز أعمالها مع القطاع العام في السعودية، وقعت "سيسكو" اتفاقية تعاون مع مؤسسة البريد السعودي عبر مؤسسة الجريسي لخدمات الكمبيوتر والاتصالات، أحد الوكلاء المحليين المعتمدين للشركة. وتتضمن الاتفاقية نشر شبكات الاتصالات المحلية LAN وشبكات الاتصال الموسعة WAN وبناء مركز معلومات مركزي، واستخدام نظام الهاتف عبر بروتوكول الإنترنت IP telephony فضلاً عن توفير نظم الحماية الأمنية للبنية التحتية لمؤسسة البريد السعودي.

عن الاتفاقية الجديدة، يقول مدير عام شركة "سيسكو" د. بدر البدر: "لقد بدأنا العمل مع المؤسسة منذ أولى مراحل تطوير بنيتها التحتية، فأقمنا ورشتي عمل في لندن والرياض على التوالي، لوضع خطة تحديد الأهداف المشتركة للتحول إلى العمل الإلكتروني الشامل، ومن ثم تحديد المشروعات التي سيتم العمل عليها، إضافة إلى وضع تصور عام للمتطلبات التقنية وفقاً للمتطلبات العملية والإدارية لدى مؤسسة البريد السعودي.


بدر البدر

"أما رئيس مؤسسة البريد السعودي د. محمد صالح بن طاهر بنتن فيقول: "تسعى مؤسسة البريد السعودي لتطبيق رؤيتها لتطوير الخدمات من خلال اعتمادها استراتيجية الحكومة الإلكترونية لنشر تقنية الاتصالات والمعلومات وحلول الاتصالات الشبكية المتكاملة.

CA تتملك MDY وتعزز سلة حلولها

أعلنت شركة CA عن شراء مجموعة MDY العالمية المتخصصة في تزويد الخدمات وبرامج إدارة السجلات الإلكترونية للشركات. وتساعد حلول MDY الشركات على الإدارة المركزية للسجلات والمستندات الورقية والإلكترونية الموزعة عبر مكاتبها، بغض النظر عن موقع ومصدر هذه السجلات.

وستساعد هذه الصفقة زبائن CA في الشرق الأوسط على تحقيق التزامهم بالمعايير العالمية وإدارة شركاتهم، ومتطلبات السجلات القانونية.

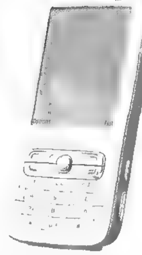
وستعمل CA على تسويق ودعم المجموعة الكاملة من منتجات وخدمات MDY، الكفيلة بتغطية جميع جوانب إدارة السجلات الإلكترونية. وتخطط CA أيضاً إلى دمج تقنية MDY في إدارة السجلات الإلكترونية مع تقنيتها في إدارة الرسائل لتقدم لزبائنها حلاً كاملاً في إدارة البريد الإلكتروني والوثائق الإلكترونية الأخرى.

ويقول نائب الرئيس ومدير عام شركة CA في الأسواق الشرقية لأوروبا ومنطقتي الشرق الأوسط وأفريقيا جيلبير لاكروا: "نحن مسرورون لشراء مجموعة MDY العالمية، كونها ستساعدنا على تعزيز وتوسيع دورنا القيادي في الإدارة البارعة لعمليات تخزين البيانات. وتأتي هذه الصفقة في أعقاب تلك التي أجريناها في العام 2005، والتي امتلكنا بموجبها شركة iLumin التي تزود الشركات ببرامج إدارة الرسائل والأرشفة".

ويضيف لاكروا: "نظراً لتزايد عدد الشركات العاملة في منطقة الشرق الأوسط التي ترتبط بصفقات عمل مع العديد من الشركات الغربية، صارت عملية الالتزام بالمعايير، واحدة من أهم سمات الأعمال في وقتنا الحالي.

ولا شك أن امتلاكنا لشركة MDY سيساعدنا على تزويد زبائننا بمجموعة الحلول التي تساعدهم في سلسلة من القضايا المهمة في عالم الأعمال التجارية، مثل الالتزام بالمعايير وإدارة الشركة ومتطلبات السجلات القانونية".

"نوكيا"
تطلق N73



جهاز نوكيا الجديد Nokia N73

أعلنت شركة نوكيا عن توفّر جهاز Nokia N73 في مختلف أسواق المنطقة، وهو يتمتّع بمواصفات فائقة للتصوير، ويضم مكبرات مدمجة تضمن تقديم تجربة صوت استثنائية ومتكاملة. ويشتمل Nokia N73 على كاميرا بقوة 3,2 "ميغابيكسل" تدعم ميزة التركيز التلقائي مع عدسات "Carl Zeiss"، وتفاعلها مع شبكة الإنترنت. ويلبي الجهاز متطلبات عشّاق التصوير بدقة ليصبح خيارهم الأول دائماً.

ويقول نائب الرئيس لوحدة الأجهزة متعددة الوسائط في "نوكيا" **بيكا بوياكاليو**: "نتطلع لإطلاق جهاز Nokia N73 في أسواق العالم، فهو الرفيق المناسب لعشاق التصوير الرقمي، وكل من يقدّر سهولة وبساطة تقنيات الوسائط المتعددة ومزايا طباعة الصور بجودة عالية"، ويضيف: "صمّم جهاز Nokia N73 ليقدم مواصفات خاصة للتصوير، كفيلة بتلبية العادات المتغيّرة لاستخدام الإنترنت، وليتيح المجال أمام المستخدمين لمشاركة صورهم على شبكة الإنترنت فوراً".

"أيسر"
تقدّم شاشات جديدة



إحدى شاشات "أيسر" الجديدة

أطلقت "أيسر الشرق الأوسط" في المنطقة ثلاث شاشات عرض كريستال سائل، تعزيزاً لمنتجاتها المخصصة للاستعمال المنزلي والمكتبي. ورغم حداثة عهدها في سوق شاشات عرض الكريستال السائل، تمكنت "أيسر" من الارتقاء لتصبح واحدة من أفضل ثلاثة منتجين في هذا القطاع في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، وفقاً لإحصائيات خبراء السوق Brian Norris للربع الأول من العام 2006.

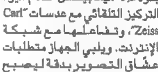
ويقول المدير العام لـ"أيسر الشرق الأوسط" **كريشنا ميرثي**: "تشهد سوق الشاشات نمواً مطرداً في كل من المنتجات المخصصة للمستهلكين والشركات، في منطقة الشرق الأوسط". ويضيف: "يعتبر المركز الذي حققته شركة أيسر ضمن أفضل ثلاثة منتجين في قطاع الشاشات برهاناً على قدرتها في توفير أجهزة ذات أداء عالي الجودة، وبأسعار ممتازة ضمن تكنولوجيا شاشات العرض العريضة". وأما الموديلات الثلاثة التي تمّ إطلاقها فهي: AL2216W (قياس 22 بوصة) و AL2423W (قياس 24 بوصة) و AL2616W (قياس 26 بوصة).

"هواوي"
تعزز علاقاتها بمشغّلي النقّال

استضافت شركة هواوي، المتخصصة في حلول شبكات الاتصالات، ندوة لمقدمي خدمات الاتصالات تركزت حول خدمات توفير البيانات للأجهزة النقّالة. وشارك في الندوة التي عقدت في إسبانيا مدراء تنفيذيون من شركات "موبايلي"، "فودافون"، "تيليفونيكا"، "فرانس تليكوم"، "بريتيش تليكوم"، KPN، وMTS، بالإضافة إلى هيئات استشارية من مختلف أنحاء العالم. وشددت "هواوي" في الندوة على قدرة خدمات البيانات في توفير مصدر مهم للإيرادات بالنسبة لمقدمي أنظمة الاتصالات، كما توقعت أن ينمو قطاع "تبادل المعطيات" بسرعة كبيرة. وعقدت ثلاث حلقات نقاش حول "خدمات التراسل"، و"الوسائط المتعددة المتنقّلة"، و"التغيير المرن"، وتوصل الحضور إلى أن المحتوى هو عامل النجاح الأكثر أهمية في مجال خدمات الوسائط المتعددة.

وفي هذا السياق، يقول نائب رئيس "هواوي" لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **وانغ جيادينغ**: "يتطور قطاع الاتصالات بسرعة كبيرة، وقد أصبحت خدمات توفير البيانات المتنقّلة مؤشراً أساسياً للتنمية المستقبلية". وتعد "هواوي" مشاركاً نشطاً في تطوير خدمات توفير البيانات، وفي توفير التقنية لتلبية الطلب على هذه الخدمات وتقول الشركة أن ثمة إمكانيات كبيرة للنمو في قطاع خدمات التراسل، كما ينتظر أن تصبح كل من الوسائط المتعددة المتنقّلة والموسيقى الرقمية مجالات أساسية للعمل في المستقبل.

EHDF
توقّع اتفاقية مع "شنابل"



د. سعيد البرواني

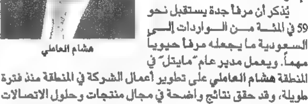
أعلنت شركة إي هوستينج داتا فورت EHDF ، المتخصصة في مجال توفير خدمات إدارة البنية الأساسية لنُظم تكنولوجيا المعلومات عن توقيع اتفاقية شراكة ستراتيجية مع شركة شنابل الألمانية التي تنشط في مجال توفير الخدمات الاستشارية الخاصة بمراكز البيانات وأمن المعلومات. ووقّع الاتفاقية الرئيس التنفيذي لشركة EHDF د. **سعيد البرواني**، والمدير التنفيذي لشركة شنابل **هاري شنابل**.

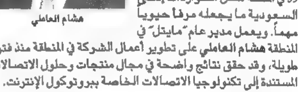
وبعد التوقيع قال د. **البرواني**: "تعد شركة شنابل إحدى أبرز الشركات الرائدة في الأسواق الأوروبية، وتتمتّع بخبرات واسعة تمتد لأكثر من 3 عقود. ومن هنا فإنّ شراكتنا الستراتيجية معها ستساهم في تعزيز مكانة EHDF باعتبارها الشركة الأولى في المنطقة التي توفّر تشكيلة متكاملة من الخدمات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا".

أما **شنابل** فقال: "يشهد قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات تطوّرات كبيرة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كذلك بدأت خدمات الاتصالات تأخذ طابعاً عالمياً، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع مستويات الطلب على الخدمات الاستشارية المتعلقة بإنشاء وتطوير مراكز متكاملة للبيانات". وأضاف: "تأتي الاتفاقية مع EHDF استجابة لمستويات الطلب المرتفعة، من خلال دعم جهود الشركة لتعزيز عملياتها في المنطقة وتوسيع نطاق نشاطاتها نحو الأسواق الأوروبية".

"مايتل"

تربح عقد اتصالات في مرفأ جدة الإسلامي





هشام العاملي

حققت شركة مايتل انجازاً جديداً في السعودية بفوزها بعقد في أكبر مرفأ خليجي وهو مرفأ جدة الإسلامي. وقد إختارت إدارة المرفأ منتج "مايتل" الخاص بحلول الاتصالات المعتمدة على بروتوكول الإنترنت.

يُذكر أن مرفأ جدة يستقبل نحو 59 في المئة من الواردات إلى السعودية ما يجعله مرفأ حيوياً مهماً. ويعمل مدير عام "مايتل" في المنطقة هشام العاملي على تطوير أعمال الشركة في المنطقة منذ فترة طويلة، وقد حقق نتائج واضحة في مجال منتجات وحلول الاتصالات المستندة إلى تكنولوجيا الاتصالات الخاصة ببروتوكول الإنترنت.

"بينكيو"

تطلق تلفزيون كريستال جديد



مانيش بكشي

وسّعت "بينكيو"، المتخصصة في تطوير الأجهزة الرقمية للحياة العصرية، خط منتجاتها من أجهزة التلفزيون ذات شاشات الكريستال السائل في الشرق الأوسط، مع إطلاق منتجات جديدة حائزة على عدد من الجوائز مستهدفة بذلك سوق الكويت ودول الخليج الأخرى. وتقول الشركة أن الالتزام بالتصميم العصري يقود ستراتيجية العمل لديها، ما أدى بدوره إلى تقديم نطاق واسع ومتنام من المنتجات غير المسبوقة، من حيث شمولها وتخصصها ممهداً بذلك الطريق أمام الشركة للوصول إلى هدفها في تحقيق إيرادات من المبيعات تصل إلى 10 مليارات دولار بحلول العام 2008. وتتوفر أجهزة تلفزيون الكريستال السائل من "بينكيو" عبر أسواق المنطقة، لدى موزّعين مثل "إكسبرس سيل" Expresscell في الكويت، و"الدوحة للاتصالات" Doha Communications في قطر وشركة أشرف في البحرين. يذكر أن شركة "إكسبرس سيل" هي موزّع منتجات "بينكيو" المعين حديثاً في الكويت.

وعن نشاط الشركة في مجال الشاشات يقول مدير عام "بينكيو" في الشرق الأوسط وأفريقيا مانيش بكشي: "تبرهن الزيادة الواضحة في مبيعات أجهزة تلفزيون الكريستال السائل في منطقة الشرق الأوسط على أن مستقبل الترفيه الرقمي يكمن في شاشات العرض المسطحة. وحين تقوم "بينكيو" بتوسيع خط منتجاتها من أجهزة تلفزيون الكريستال السائل واختراقها للسوق، فإنها تعزز بذلك التزامها بجعل التكنولوجيا في متناول المستهلك العادي. وتتميّز أجهزة تلفزيون الكريستال السائل من "بينكيو" بحجمها وأدائها الفائق، وتهدف الشركة للاستمرار في قيادة سوق الترفيه الرقمي".

"i-mate"

تحصل على مرتبة "الشريك الذهبي المعتمد لـ "مايكروسوفت"



جيم موريسون

أعلنت i-mate، التي تنتج أجهزة كمبيوتر الجيب المزوّدة بتقنيات الاتصالات النقّالة، أنها حصلت مؤخراً على مرتبة "الشريك الذهبي المعتمد" في إطار برنامج شركاء مايكروسوفت وذلك في تخصص الحلول المصممة للأجهزة والاتصالات النقّالة. ويذكر أن اختيار "الشركاء الذهبيين المعتمدين لمايكروسوفت" يتم من ضمن شركاء أعمال مختارين يتميّزون بحصولهم على أعلى مراتب التقدير من العملاء.

ويؤكّد الرئيس التنفيذي لشركة i-mate **جيم موريسون** أنّ الحصول على هذه الجائزة "يعكس تطوّرين مهمين بالنسبة لعملياتنا: الأول هو الدرجة العالية من الخبرة في حلول "ويندوز النقّالة" وفي دعم العملاء الذي نوفّره لزبائننا حالياً، وهو نتيجة مباشرة لالتزامنا بالتخصص في تطوير حلول نقّالة لـ "ويندوز" فقط. أما التطور الثاني ذو الأهمية القصوى فهو أن حصولنا على مرتبة "الشريك الذهبي المعتمد" يعني أنه سنتمتّع بقدرة لا مجال لمنافستها". ويضيف موريسون: "إن هذا التطور سيعزّز من دون شك عملياتنا في السنوات المقبلة، خصوصاً مع استمرار الانتشار السريع وتنامي شعبية الهواتف الذكية النقّالة لنظام "ويندوز"".

"فيريتيست"

تدعم معالجات AMD

أعلنت AMD و"إنفيديا كوربوريشن" مؤخراً نتائج دراسة مستقلة لاختبار استقرار وأداء أنظمة "إنفيديا" المعتمدة على تكنولوجيا AMD بالمقارنة مع الأنظمة المنافسة المعتمدة على معالجات "إنتل". وقد نشرت النتائج شركة الاختبارات "فيريتيست" التي تعتبر ذراع الاختبار لدى شركة لايونبريدج. وأظهرت النتائج أن أنظمة "إنفيديا" مستقرة مثل أنظمة الشركات المنافسة اذا لم تكن أفضل منها. وقد تمّ تصميم تقنية "إنفيديا" بهدف تخفيض "التكلفة الكلية للملكية" TCO وتحسين الإدارة وقد تم بناؤها من خلال التعاون مع شركات مختلفة. ■

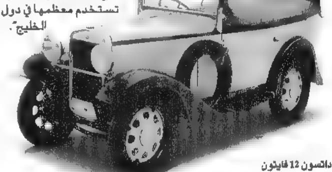
"نيسان" تصنّع السيارة الرقم 100 مليون

كشفت شركة نيسان مؤخراً عن إنتاجها في شهر يونيو الماضي، للسيارة الرقم 100 مليون.

وتعليقاً على هذا الإنجاز، يقول المدير الأعلى لإدارتي التسويق والاتصالات في شركة نيسان الشرق الأوسط مونال زيدان: "تشهد عمليات نيسان في مجال التصنيع نمواً مستمراً من خلال خطط التوسع العالمية لمصانع الشركة التي تشمل الأميركيتين وأوروبا وآسيا".

مونال زيدان

ويضيف: "تلتزم نيسان بتوفير أفضل الخدمات والمنتجات لعملائها في مختلف أرجاء العالم، وخير دليل على ذلك هو سيارة نيسان صني التي وصل إنتاجها إلى 17,5 مليون سيارة تستخدم معظمها في دول الخليج".



داتسون 12 فايتون

ارتفاع مبيعات "أودي" في الشرق الأوسط بنسبة 27 في المئة

أعلنت "أودي" عن ارتفاع مبيعاتها في منطقة الشرق الأوسط بنسبة 27 في المئة، وذلك في النصف الأول من العام الحالي، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2005 (1916 سيارة مقابل 1513). وكانت أسواق المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة، وسورية، شهدت أعلى معدلات النمو.

وحققت السيارات متوسطة الحجم أعلى معدل في المبيعات، فباعت الشركة 370 سيارة من فئة A6 إلى أسواق الخليج العربي، وهي أفضل فئة من حيث المبيع لدى "أودي". كما ساهم إطلاق السيارة متعددة الإستخدام Q7 خلال شهر يونيو الماضي بنمو مبيعات الشركة بمعدل 24 في المئة، وتتوقع "أودي" أن ترتفع مبيعات الشركة من هذه الفئة خلال النصف الثاني من العام الحالي لتصل إلى 10 آلاف سيارة بحلول العام 2009 في أسواق الشرق الاوسط.

مجموعة بي إم دبليو تطلق برنامج السيارات المستعملة

أعلنت مجموعة بي إم دبليو BMW الشرق الأوسط عن إطلاق برنامج جديد لسياراتها المستعملة ذات النوعية الممتازة ووفق أعلى المعايير العالمية. وسيطلق هذا البرنامج بداية في أبو ظبي ودولة البحرين، إلى أن يتم طرحه في باقي أسواق المنطقة خلال العامين 2007 و2008. وتتوافر هذه المجموعة التي تضم عدداً من طرازات سيارات بي إم دبليو المختارة لدى وكلاء الشركة المعتمدين ابتداءً من شهر أغسطس الماضي. ويعتبر المدير العام الإقليمي لمجموعة بي إم دبليو الشرق الاوسط غونتر زيمن أن إطلاق هذا البرنامج يأتي ضمن سعي الشركة الدائم إلى توفير أفضل الخدمات لعملائها وفق أعلى المعايير العالمية.



غونتر زيمن

"سوزوكي السعودية" تحقق نمواً بنسبة 65 في المئة

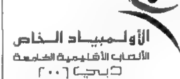
حققت "سوزوكي السعودية"، الموزع الرسمي لسيارات "سوزوكي" اليابانية في المملكة العربية السعودية، نمواً بنسبة 65 في المئة في مبيعاتها من سيارات النقل الصغيرة (Mini Van) "سوزوكي أيه. بي. في." (Suzuki APV) خلال النصف الأول من العام الجاري، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وعززت الشركة الموزعة مكانتها من خلال إطلاقها لسيارات النقل متعددة الاستخدام.

ويقول مدير عام شركة سوزوكي السعودية عمر بامعروف: "تستهدف سياراتنا العائلية الفخمة القطاع العائلي من أصحاب الدخل المحدود والمتوسط الباحثين عن وسيلة نقل تؤمن لهم كافة وسائل الراحة".

وتتوفر هذه السيارة بطرازين أساسيين هما "جي. ال. أكس" بناقل حركة أوتوماتيكي و"جي. آي" بناقل حركة يدوي ذي خمس سرعات.

ويقول مدير المبيعات في "سوزوكي السعودية" أحمد شمايل إن هذا النجاح يعود إلى موثوقية هذه الفئة من السيارات لدى سوزوكي وتميزها بالتكلفة المدروسة.

دبي تستضيف الأولمبياد الخاص "زايد الخير"



أعلنت اللجنة المنظمة للألعاب الإقليمية الخامسة للأولمبياد الخاص لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا "زايد الخير" عن مشاركة ما يزيد على 1000 لاعب ولاعبة يمثلون 20 دولة في الألعاب التي تستضيفها دبي في نوفمبر المقبل، والتي ستقام تحت رعاية الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ويستضيفها للمرة الأولى، الأولمبياد الخاص الإماراتي.

وستقام الألعاب الإقليمية في الفترة ما بين 11 – 15 نوفمبر المقبل ومن المقرر أن يتنافس اللاعبون واللاعبات في 10 رياضات تضم خماسيات كرة القدم، الفروسية، كرة السلة، السباحة، رفع الأثقال، كرة اليد، تنس الطاولة وألعاب القوى.

فضائية A.B.C الاقتصادية تستعدّ للبث

استكملت قناة A.B.C الاقتصادية العربية استعداداتها لإطلاق بثها الرسمي مطلع سبتمبر الجاري.

ويقول الرئيس التنفيذي للقناة صالح زيتون أنه تم التعاقد مع نخبة من الاعلاميين العرب لتقديم باقة متميزة من البرامج التي تبث على مدار الساعة من دون توقف.

ويوضح أن القناة ستبث نشرات إخبارية كل ساعة متضمنة التقارير الخاصة للمراسلين من مواقع الأحداث في المجالات السياسية والاقتصادية والعامة، كما ستقدم قراءة متواصلة لتحركات البورصات العربية والعالمية مع تحليلات مباشرة لمؤشرات الأسواق من خلال خبراء ماليين ومحللين متخصصين.

ويقول زيتون ويؤكد أن القناة وقّعت اتفاقيات مع مؤسسات إعلامية واقتصادية لبناء شبكة معلومات متميزة تغذي برامج القناة ونشراتها الإخبارية، إضافة إلى شبكة من المراسلين والمكاتب الخارجية التي تتولى إمداد القناة بالتقارير الخاصة والبرامج التسجيلية والحية من مواقع الحدث.

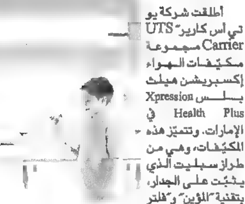
"داماس" تعلن اسماء الفائزين في "رحلة إلى الوطن"



الفائزون في مسابقة "رحلة إلى الوطن" من "داماس"

أعلنت "داماس"، سلسلة متاجر المجوهرات في الإمارات، أسماء الفائزين في مسابقة "رحلة إلى الوطن"، التي فاز فيها 100 ثنائي ممن تجاوزت قيمة مشترياتهم ألف درهم من مجوهرات "داماس" بتذاكر سفر مجانية إلى أوطانهم الأم. وتعين على الراغبين بالمشاركة كتابة رسالة يصفون فيها أغلى ذكريات الطفولة على قلوبهم، على أن يفوز كتّاب أجمل 100 رسالة بتذكرتي سفر ذهاباً وإياباً إلى أوطانهم الأم على متن طيران الاتحاد أو الخطوط الجوية الهندية. وأعلن مدير عام "داماس" توحيد عبد الله أن المسابقة استقطبت أكثر من 12 ألف مشاركة، وأن اختيار الفائزين كان صعباً، إذ أن جميع الرسائل كانت جميلة.

"يو تي أس كارير" تطرح في الإمارات مكيّفات "إكسبريشن هيلث بلس"





أطلقت شركة يو تي أس كارير" UTS Carrier مجموعة مكيّفات الهواء إكسبريشن هيلث بلس Xpression Health Plus في الإمارات. وتتميّز هذه المكيّفات، وهي من طراز سبليت الذي يثبّت على الجدار، بتقنية "المؤين" و"فلتر فوتو كاتاليتك"، وتصميمها وقوة التبريد والتوفير في استهلاك الكهرباء، ما يساهم في الحدّ من التعرض للعوامل المسبّبة للحساسية.

ويقول مدير وحدة الأعمال في "يو تي أس كارير" في الإمارات عماد ريشاني: "عادة ما يشكو سكان المنازل من نوعية الهواء داخل بيوتهم ومن تزايد الغبار الدقيق والروائح الكريهة وخصوصاً تلك الناجمة عن التدخين، إضافة إلى الروائح المنزلية الأخرى.

ووفقاً لنتائج أبحاث أجريت في هذا المجال في اليابان، فإنّ تقنية "المؤين" في أنظمة التكييف المتطوّرة و"فلتر الفوتو كاتاليتك" يساعدان على التقليل من مسببات الحساسية التي تتواجد عادة في الأجواء المنزلية.

■ **كيث برادلي**

تمّ تعيينه من قبل بنك إتش أس بي سي الشرق الأوسط المحدود في منصب الرئيس الإقليمي للخدمات المصرفية التجارية، ومقره دبي، حيث سيحلّ محل جون بلانشون، الذي تمّ نقله إلى جيرسي، كعضو مجلس إدارة تنفيذي للبنك.

وكان برادلي التحق بمجموعة "سب" في العام 1988، وعمل في كل من لندن وهونغ كونغ وجاكرتا ومومباي وسنغافورة حيث شغل العديد من المناصب في مجال الخدمات المصرفية التجارية بما في ذلك تطوير الأعمال والخدمات التجارية والائتمان وإدارة العلاقات.

■ **نجلاء العوضي**

قررت مؤسسة دبي للإعلام ترقيتها من منصب نائب مديرة قناة One TV إلى منصب مديرة عام للقناة. وستعمل **العوضي** من خلال منصبها الجديد على تعزيز استراتيجية القناة القائمة على تقديم الأفضل لمشاهديها.

■ **شهلاء عبد الرزاق**

عيّنت نائباً للمدير التنفيذي لـ"واحة السيليكون".

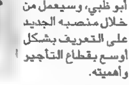
وتحمل **عبد الرزاق** شهادة ماجستير في إدارة الأعمال من جامعة تشيللير لندن؛ وكانت شغلت منصب مديرة إدارة المبيعات والتسويق في المنطقة الحرة – مطار دبي لـ8 سنوات.

■ **راشد المروشد**

تمّت ترقيته من قبل مؤسسة دبي للإعلام إلى منصب مدير عام إدارة الإعلام الجديد في تلفزيون دبي. وسيقوم **المروشد** من خلال منصبه الجديد بدعم التواجد الإعلامي والترويج للقنوات التلفزيونية العاملة تحت إشراف مؤسسة دبي للإعلام.

■ **جاسم الشكر**

عيّنته شركة الواحة العالمية للتأجير في منصب مدير تطوير الأعمال. ويحمل الشكر شهادة من الجامعة الأميركية في الشارقة. وكان يشغل منصب ضابط تطوير الأعمال لدى مصرف HSBC في أبو ظبي، وسيعمل من خلال منصبه الجديد على التعريف بشكل أوسع بقطاع التأجير وأهميته.



■ **أندرياس فلوكيجر**



عيّنته مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس مديراً عاماً لفندق راديسون ساس خور دبي ديرة، والذي يُعرف حالياً بفندق إنتركونتيننتال دبي والذي ستتولى "راديسون ساس" إدارته بدءاً من أول أكتوبر المقبل. ويمتلك **فلوكيجر** خبرة واسعة في قطاع الضيافة من خلال عمله في أوروبا وأفريقيا الجنوبية وآسيا.

■ **أشرف بسيسو**



عيّنته شركة سوليدرتي مديراً عاماً للمالية والإدارة فيها.

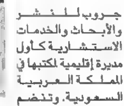
ويحمل **بسيسو** شهادة الماجستير من جامعة ذا لندن سكول أوف أكونوميكس (LSE) من المملكة المتحدة، وشهادة البكالوريوس من جامعة ساوثن ميثوديست (SMU) في الولايات المتحده الأميركية. وهو يتمتّع بخبرة تفوق 20 عاماً في قطاع الخدمات المالية.

■ **رائد فانوس**



عيّنته شركة فاين في منصب مدير عام المبيعات والتسويق لمنطقة الخليج الأدنى وإيران واليمن. وكان تولى فانوس في فترة سابقة منصب نائب مدير عام الشركة؛ وهو يحمل شهادة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة وولونغونغ (University of Wollongong) في دبي.

■ **ميشيل سولومون**



عيّنتها شركة أوكسفورد بيزنس جروب للنشر والأبحاث والخدمات الاستشارية كأول مديرة إقليمية لمكتبها في المملكة العربية السعودية. وتنضم **سولومون**، التي تحمل شهادة في إدارة الأعمال العالمية والتسويق، إلى "أكسفورد بيزنس جروب" بعد عملها لمدة سنتين مع الشركة في أبوظبي والبحرين، كما عملت عن كثب مع حكومات عدة حول العالم في مجال كتابة التقارير الاقتصادية.

■ **عبدالله حميد العلوي**

انضم مؤخراً إلى بنك البحرين الإسلامي كمدير في دائرة تمويل الشركات والمؤسسات المصرفية.

ويأتي **العلوي** إلى بنك البحرين الإسلامي مزوداً بخبرة مصرفية قاربت 22 عاماً، تقلّد خلالها العديد من المناصب الإدارية والتنفيذية، من بينها مدير علاقات للخدمات المصرفية لقطاع الأعمال والأفراد في بنك البحرين والكويت. وهو حاصل على الدبلوم في الإدارة التنفيذية من جامعة البحرين، والدبلوم المتوسطة والمتقدمة من معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية.

■ **بيتر ريتشاردز**

عيّنته مؤخراً شركة غلفتينر المتخصصة في إدارة وتشغيل موانئ إمارة الشارقة، مديراً عاماً للشركة لما يتمتع به من خبرة طويلة في هذا المجال.

وتسلّم ريتشاردز مسؤولياته الجديدة من المدير السابق باري كوغلان الذي نجح في قيادة وإدارة هذه الشركة لأكثر من 30 عاماً.

■ **إياد عبدالله فخري**

عيّنه بنك البحرين للتنمية في منصب رئيس هيكلة التمويل الإسلامي وتطوير الأعمال في البنك؛ وهو حاصل على ماجستير في إدارة الأعمال من جامعة جلامورغان البريطانية.

ويمتلك **فخري** خبرة طويلة في المجال المالي والمصرفي وفي إدارة الحسابات تصل إلى 9 أعوام، عمل خلالها في عدد من البنوك والشركات من بينها "سيتي بنك" وشركة البحرين للاتصالات السلكية واللاسلكية "بتلكو".

تعيينات في "إنتركونتيننتال"

■ **ربحي حتامله**




عيّنته مجموعة إنتركونتيننتال في منصب المدير الإقليمي لإدارة المبيعات والتسويق غرب المملكة العربية السعودية والفنادق الحكومية.

ولدى حتامله خبرة تعود إلى نحو 15 عاماً في قطاع الضيافة، وكان بدأ مسيرته مع المجموعة العام 1999 كمدير مبيعات وتسويق في فندق هوليداي إن ينبع.

■ **نينا بيبي**

عُينت في منصب نائب رئيس أول إدارة العلامة التجارية عالمياً، وهو منصب أنشأته المجموعة حديثاً. وتنضم بيبي من شركة دياجيو (شركة مساهمة عامة) حيث شغلت مناصب عدة بما فيها منصب مديرة العلامة التجارية العالمي لمجموعة ريزيرف براندز، ومديرة قسم الستراتيجيات التجارية.

■ **ستيفن باول**

تمّت ترقيته من منصب نائب رئيس أول قسم المبيعات والتسويق في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا إلى نائب رئيس أول – المبيعات العالمية، وهو منصب جديد في المجموعة. ورافق باول المجموعة منذ ديسمبر العام 2003 حين انضم كنائب مدير المبيعات في المملكة المتحدة وإيرلندا.

■ **كلايف هولت**

عيّنته المجموعة مديراً إقليمياً لقسم المبيعات والتسويق – الكويت، وفندق كراون بلازا. وتعود خبرة هولت في قطاع الفندقة إلى العام 1978، وقد انضم إلى مجموعة فنادق إنتركونتيننتال العام 2001 كمدير للمبيعات والتسويق في فندق كراون بلازا البحرين.

■ **كريستيان بيرتل**



عيّن في منصب مدير التسويق والمبيعات في المجموعة، حيث سيكون مسؤولاً عن الفنادق الثلاثة الجديدة في "دبي فستيفال سيتي": "إنتركونتيننتال" و"كراون بلازا" و"إنتركونتيننتال ريزدانس أند سويتس".

وقبل انضمامه الى المجموعة، كان آخر منصب تبوأه بيرتل، الذي يتمتّع بخبرة تفوق 13 عاماً في عالم الضيافة، مدير منطقة للمبيعات والتسويق للفنادق النمساوية والسلوفاكية التي تشمل كلاً من فندق إنتركونتيننتال، "كراون بلازا" و"هوليداي إن".

تعيينات في "دي أتش أل الإمارات"

■ **نيل كوشيل**



تمّ تعيينه مديراً للتسويق والمبيعات، وسيتولى كوشيل، من خلال منصبه الجديد، إدارة جميع نشاطات الفريق التجاري بما فيها أعمال قسم التسويق.

وكان كوشيل انضم إلى "دي أتش أل" في العام 1998، وشغل منصب مدير المبيعات المحلية.

■ **نيل بودني**



تمّ تعيينه مديراً للارتباط الستراتيجي للعملاء وأصبح بذلك مسؤولاً عن إدارة قسم الحلول العالمية للعملاء. وتشمل مسؤولياته أيضاً تخطيط وتنفيذ ستراتيجيات الحلول العالمية للعملاء وإدارة سلاسل التوريد والخدمات اللوجيستية.

تعيينات في "الريتز - كارلتون" الدوحة

■ **ماري كازو**

تمّت ترقيتها إلى منصب مديرة إدارة العلاقات العامة في الفندق. وكانت كازو بدأت حياتها المهنية في فندق الريتز– باريس. وانضمت إلى "الريتز – كارلتون" الدوحة قبل عام، وتمكّنت خلال عملها من تعزيز علاقات الفندق مع الجهات الإعلامية.

■ **آني باكلي**

تمّ تعيينها في منصب منسقة للعلاقات العامة. وكانت باكلي قبل انضمامها إلى "الريتز– كارلتون" الدوحة، قد عملت ضمن فريق المأكولات والمشروبات في فندق الريتز– كارلتون دبي في الوقت الذي تابعت تدريباً في إدارة العلاقات العامة.

تعيينات في "دويتشه بنك"

أعلن "دويتشه بنك" عن تعيين ريكاردو هونيغير كرئيس لمكتب البنك في دولة الإمارات العربية المتحدة ومديراً عاماً لفرع "دويتشه بنك" في دبي.

وكان هونيغير التحق بالبنك العام 1999، وفي العام 2006 عيّن رئيساً لقسم الأسواق العالمية والتعاملات البنكية العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وأعلن البنك عن تعيين حاتم مومنة مديراً عاماً لفرع "دويتشه بنك" في الرياض. وكان مومنة التحق بالبنك العام 2005، وهو يمتلك خبرة تمتد إلى 15 عاماً، وتشمل إدارة الخزينة، والتعاملات البنكية الخاصة بالأفراد والشركات في المملكة العربية السعودية.

كذلك أعلن "دويتشه" عن تعيين زاهد شودهوري، كرئيس لقسم أبحاث الشركات في الشرق الأوسط، وسيكون مقره في دبي. وقبل التحاقه بـ"دويتشه بنك" كان شودهوري يترأس قسم الأبحاث لدى بنك أتش أس بي سي في دبي، وقبل ذلك عمل كمحلل استثماري أعلى لدى شركة ميريل لينش.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780200 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: aiwa@emirates.net.ae

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: + 966 1 4778624
FAX: + 966 1 4784946
E-MAIL: aiwaksa@nesma.net.sa

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL : + 965 2416647 - 2441231
FAX: + 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL :+33 1 40883574
FAX: +33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL : +813 35846420
FAX: +813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL : + 3 7729 6923
FAX : + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL : + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL : + 82-2 739 7841
FAX : + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL : + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 I. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: +44-207 592 8325
FAX: +44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL : + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL : + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

- ABU DHABI INVSTMNT HOUSE / LAGOON 19
- ACER 69
- ALCATEL 21
- ALHOKAIR 65
- ALOOLA 111
- ANTARADUS 123
- ARAB BANK 106
- ARAMEX INTERNATIONAL 167
- AUDI CARS 32-33
- BBAC 159
- BEST RENT A CAR 153
- BLOM BANK 17
- DHL ...... "24-25, 14 # 15"
- DHL ...... "70-71,112-113"
- DJEZZY 119
- DUBAI BONE & JOINT CENTER 45
- DUBAI INTERNATIONAL PROPERTIES ...... IBC
- FLAMINGO HOTELS 169
- FUJITSU SIEMENS 61
- GREEN LINE 93
- HARRY WINSTON ...... OBC
- HOTEL LES BERGES DU LAC - TUNIS 157
- HSBC 11
- HUGO BOSS 42
- IMD 15
- IWC ...... G.F.
- JAEGER-LE-COULTRE 5
- JAGUAR ...... S.O.22#23
- KONICA 79
- KYOCERA 89
- LE PALACE TUNIS/ ABOU NAWAS 115
- MERCEDES-BENZ 9
- MTC 91
- NBD ...... S.O.38#39
- NESMA 95
- NOKIA 13
- OMEGA ...... IFC
- ORACLE 73
- QATAR FINANCIAL CENTER 75
- QATARI DIAR 55
- RAGHADAN PAINT FACTORIES 85
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES 121
- SHELL 40
- SONY ERICSSON 7
- SONY GULF 48-49
- STC 83
- SUZUKI SAUDI ARABIA 101
- TANMIYAT 59
- TOURISM MALAYSIA 37
- UNICORN INVESTMENT BANK 57
- UNION PROPERTIES/ INDEX ...... 27& 29
- UTICA 99